

# UUDEKSI YRITTÄJÄKSI RAKENNUSALALLE

Juhani Penttinen

Opinnäytetyö  
23.5.2012

Rakennustekniikan koulutusohjelma  
Tekniikan ja liikenteen ala



JYVÄSKYLÄN AMMATTIKORKEAKOULU  
JAMK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Tekijä(t) PENTTINEN, Juhani	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 23.5.2012
	Sivumäärä 59+25+6	Julkaisun kieli Suomi
	Luottamuksellisuus ( ) saakka	Verkojulkaisulupa myönnetty ( X )
Työn nimi		
Uudeksi yrittäjäksi rakennusalalle		
Koulutusohjelma		
Rakennustekniikan koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t)		
LÄHDESMÄKI, Pekka		
Toimeksiantaja(t)		
PENTTINEN, Salla		
Tiivistelmä		
<p>Oman yrityksen, Rakennuspalvelu Remontti-Peikon, perustaminen antoi minulle idean opinnäytetyön aiheeseen. Opinnäytetyön tilaajana toimi Salla Penttinen. Hänellä Rakennuspalvelu Remontti-Peikko ulkoistaa kaikki vaativammat rakennesuunnittelutehtävät. Rakennuspalvelu Remontti-Peikko on tänä keväänä perustamani pieni rakennuspalveluyritys, jonka on tarkoitus keskittyä pääasiassa erilaisiin kodin remonteihin, sekä pienimuotoiseen uudisrakentamiseen ja rakennesuunnitteluun. Yrityksen yhtiömuotona on toiminimi, mutta tulevaisuudessa yhtiömuoto saattaa vaihtua osakeyhtiöksi, jos yrityksen toiminta laajenee.</p> <p>Opinnäytetyön alkuosa koostuu yrityksen perustamiseen ja yritystoimintaan liittyvistä perusasioista ja loppuosa sisältää Rakennuspalvelu Remontti-Peikon liiketoimintasuunnitelman. Alkuosassa käsitellään yleisesti yrityksen liikeideaa, nimeämistä, yhtiömuotoja, verotusta, kannattavuutta, kirjanpitoa, rahoitusta, vakuutusasioita, markkinointia, starttirahan hakemista, työturvallisuuutta, työntekijän palkkaamista sekä liiketoimintasuunnitelman tekoa. Toisessa osassa, liiketoimintasuunnitelmassa, käsitellään samoja asioita Rakennuspalvelu Remontti-Peikon kannalta.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena syntyi tiivistetty ohje aloittavalle yrittäjälle yrityksen perustamiseen ja yrittämiseen liittyvistä perusasioista. Samalla sain itselleni hyvän perustietopohjan yrittämisestä, mistä minulle tulee olemaan hyötyä uutena yrittäjänä. Lisäksi tein kattavan liiketoimintasuunnitelman Rakennuspalvelu Remontti-Peikon yritystoiminnan aloittamista varten. Liiketoimintasuunnitelma toimii tarpeellisena työkaluna myös tulevaisuudessa, kun kehitän yritystoimintaa.</p>		
Avainsanat (asiasanat)		
Yrittäjäyys, liiketoimintasuunnitelma, yritysmuodot.		
Muut tiedot		



Author(s)  PENTTINEN, Juhani	Type of publication Bachelor's / Master's Thesis	Date  23.5.2012
	Pages  59+25+6	Language  Finnish
	Confidential  ( ) Until	Permission for web publication ( X )
Title  AS NEW ENTREPRENEUR IN CONSTRUCTION BUSINESS		
Degree Programme  Civil Engineering		
Tutor(s)  LÄHDESMÄKI, Pekka		
Assigned by  PENTTINEN, Salla		
Abstract  <p>The idea for this thesis arose when the author of this thesis was thinking about starting his own business called Rakennuspalvelu Remontti-Peikko. The thesis was assigned by Salla Penttinen who is a structural engineer. Rakennuspalvelu Remontti-Peikko is a small enterprise which provides building services and it was founded this spring. The main aim of the company is to carry out different types of residential renovations as well as new building and structural design. At this time the company form of the enterprise is a company name (proprietorship). However, it is possible that the form will change to be a limited company if the activities of the enterprise start to expand.</p> <p>The first part of the thesis discusses the basics about establishing and running an enterprise. The last part comprises a business plan of Rakennuspalvelu Remontti-Peikko. The first part generally deals with the business idea, nomination, company forms, taxation, profitability calculation, book-keeping and marketing. In the second part, which comprises a business plan, the same issues are discussed in relation to Rakennuspalvelu Remontti-Peikko.</p> <p>As an outcome of the thesis, compact guidelines for a new entrepreneur on the basics about entrepreneurship and how to establish a business were written. In addition, a comprehensive business plan was drawn up with the purpose to start the action of Rakennuspalvelu Remontti-Peikko. Making the thesis taught the author also good basics on entrepreneurship, which will surely provide for him some benefit acting as a new entrepreneur.</p>		
Keywords  Entrepreneurship, business plan, company form		
Miscellaneous		

# SISÄLTÖ

1 TYÖN LÄHTÖKOHDAT .....	3
2 LIIKEIDEA.....	4
3 YRITYKSEN NIMEÄMINEN .....	6
3.1 Yrityksen toiminimen suunnittelu .....	6
3.2 Toiminimeltä vaadittavat kriteerit .....	7
4 ERI YHTIÖMUODOT JA YHTIÖMUODON VALINTA .....	11
4.1 Yksityinen elinkeinoharjoittaja (toiminimi).....	11
4.2 Osakeyhtiö .....	12
4.3 Henkilöyhtiöt.....	15
4.4 Osuuskunta .....	17
5 YRITYKSEN KIRJANPITO.....	19
6 RAHOITUS .....	22
7 VAKUUTUSASIAT JA TYÖTTÖMYYSTURVA.....	24
7.1 Yrittäjäeläkevakuutus (YEL).....	25
7.2 Yrittäjän työttömyysturva.....	26
7.3 Yrittäjän henki-, tapaturma- ja vastuuvakuutus.....	27
8 KANNATTAVUUS .....	27
8.1 Kulut.....	28
8.2 Voivot .....	29
9 YRITTÄJÄN VEROTUS .....	29
9.1 Miten verot määräytyvät? .....	29
9.2 Verovähennysten hyödyntäminen .....	31
10 TYÖNTEKIJÄN PALKKAAMINEN YRITYKSEEN.....	32
10.1 Ilmoittautuminen työnantajaksi.....	32
10.2 Työntekijästä aiheutuvat kulut.....	33
10.3 Työsopimus .....	34
11 TYÖTURVALLISUUDESTA PIENILLÄ TYÖMAILLA .....	35
12 STARTTIRAHA .....	37
13 YRITYKSEN MAINOSTAMINEN JA MARKKINOINTI.....	40
14 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA (LTS) .....	42
14.1 Mikä liiketoimintasuunnitelma on ja milloin se kannattaa laatia? .....	42

14.2 Liiketoimintasuunnitelman sisältö .....	45
15 YHTEENVETO ALOITTAVALLE YRITTÄJÄLLE .....	53
16 POHDINTA.....	55
LÄHTEET.....	57
Liitteet .....	60
Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma Rakennuspalvelu Remontti-Peikko	
Liite 2. Yhteenveto aloittavalle yrittäjälle	

## KUVIOT

KUVIO 1. Liikeidean suunnittelukaavake.....	4
KUVIO 2. Esimerkki kaksinkertaisesta kirjanpidosta.....	21
KUVIO 3. Käytä kypärää!.....	35
KUVIO 4. Onko sinulla idea, joka haiskahtaa rahalle?.....	43
KUVIO 5. Markkinointisuunnitelma ja strategia.....	51
KUVIO 6. Riskikartta.....	53
KUVIO 7. Yhteenveto yrityksen perustamisesta.....	54

## 1 TYÖN LÄHTÖKOHDAT

Olen jo usean vuoden ajan suunnitellut pienyrittäjäksi ryhtymistä. Nyt oman yrityksen, Rakennuspalvelu Remontti-Peikon, perustaminen on käynyt ajankohtaiseksi ja sen pohjalta valitsin myös opinnäytetyöni aiheen. Opinnäytetyöni toimeksiantajana toimii Salla Penttinen, joka tulee sivutoimisesti työskentelemään Rakennuspalvelu Remontti-Peikossa suunnittelutehtävissä. Minun on tarkoitus teettää hänellä kaikki sellaiset rakennussuunnittelutyöt, joihin itselläni ei ole vaadittavaa pätevyyttä.

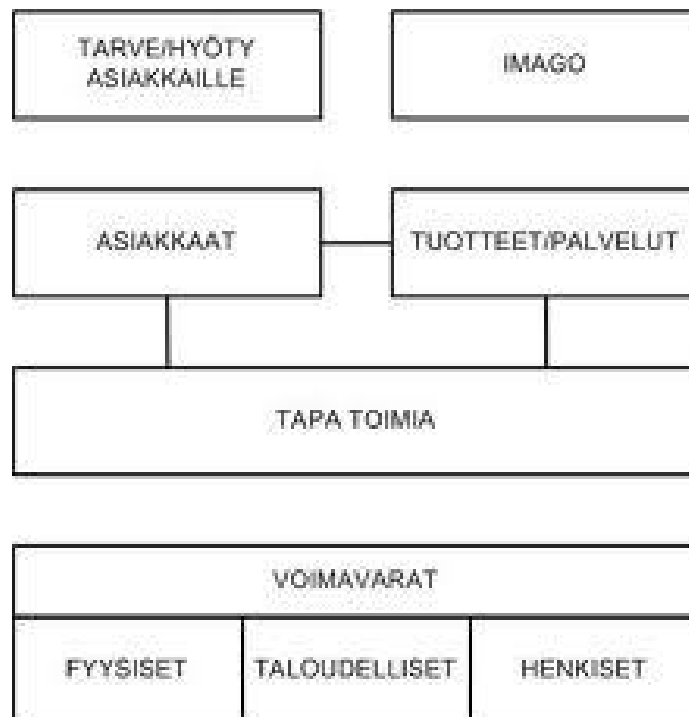
Opinnäytetyö on jaettu kahteen osaan. Ensimmäisessä osassa käsitellään yrityksen perustamiseen ja yritystoimintaan liittyviä asioita yleisesti. Toinen osa sisältää Rakennuspalvelu Remontti-Peikon liiketoimintasuunnitelman. Tämä osa sisältää laskelmia ja muita yksityiskohtaisia suunnitelmia yrityksestä, mutta niihin on syytä suhtautua varauksella, sillä suunnitelmat tulevat käytännössä muuttumaan jonkin verran.

Opinnäytetyön tavoitteena oli antaa tiivistetty ohje aloittaville yrittäjille yrityksen perustamisesta ja yrittämiseen liittyvistä perusasioista. Samalla minulla oli tarkoitus hankkia itselleni mahdollisimman hyvä tietopohja yrittämisestä sekä tehdä kattavat suunnitelmat oman yritystoiminnan aloittamista varten.

Rakennuspalvelu Remontti-Peikko myy nimensä mukaisesti rakennuspalveluita. Yritysmuodoksi on valittu toiminimi, sillä se on helpoin tapa aloittaa pienimuotoinen yritystoiminta. On hyvä ottaa huomioon, että aluksi yrityksen toiminta saattaa olla osaksi sivutoimista, mutta tavoitteena kuitenkin on, että yrityksestä tulisi päätoiminen tulonlähde.

## 2 LIIKEIDEA

Ennen kuin yritystä ryhtyy perustamaan, pitää olla hyvä liikeidea. Liikeideaa kannattaa pohtia monesta eri näkökulmasta. Ohessa hyvä kaavake liikeidean suunnitteluun (ks. kuvio 1). Järkevää on myös asettaa itselleen kysymyksiä. Onko liikeidea realistinen? Onko se tarpeeksi hyvä? Miten kilpailukykyinen se on? Onko siinä jotain uutta? Onko se tarpeeksi tuottava? Mitä vahvuuksia sillä on verrattuna muihin kilpailijoihin? Keitä ovat asiakkaat, vai onko heitä ollenkaan?



KUVIO 1. Liikeidean suunnittelukaavake (Liikeidea n.d.).

Yrityksen liikeidea kehittyy ja muuttuu jatkuvasti, myös yrityksen toiminnan jo alettua. Käytäntö opettaa yrittäjälle, mihin hänen kannattaa keskittyä ja mihin ei. Lii-

keideaa kannattaa päivittää jatkuvasti yrityksen liiketoimintasuunnitelmassa. Liiketoimintasuunnitelma on hyvä työkalu ennen ja jälkeen yritystoiminnan aloittamisen. Kun liikeidea on jäsennetty kirjalliseen muotoon liiketoimintasuunnitelmaksi, on se huomattavasti helpompi hahmottaa.

**Liikeidea vastaa kolmeen pääkysymyksen:**

1. Mitä myydään?
2. Kenelle tuotetta tai palvelua myydään?
3. Miten tuote tai palvelu myydään ja millä tavalla se aiotaan tuottaa?

Kysymyksellä ”Mitä” tarkoitetaan myytävää tuotetta tai palvelua. Kysymystä tarkasteltaessa mietitään tuotteen vahvuuksia ja heikkouksia verrattuna muihin kilpaileviin tuotteisiin. Esimerkiksi, jos kyseessä on remonttipalvelu, mietitään, onko palvelu parempaa, halvempaa tai laadukkaampaa kuin muiden remonttiyritysten palvelut. Miten se erottuu kilpailijoistaan? (Yritysidea liikeidean työstämisen perusteena n.d.)

Toinen kysymys ”Kenelle” kohdistuu asiakkaisiin. Pitää kartoittaa asiakaspiiri ja sen tarpeet. Vastaako tuotteemme asiakkaiden tarpeisiin? Kuinka paljon asiakkaita on? Mikä on niiden sijainti? Asiakkaita voidaan ryhmitellä eri kohderyhmiin ja rajata tarpeen vaatiessa pois osa ryhmistä. Remonttipuolella tämä tarkoittaa esimerkiksi asiakkaiden rajaamista alueittain, ja keskittymistä toimimaan vain tietyllä alueella tai keskittymistä vain tietynlaisiin remontteihin. (Yritysidea liikeidean työstämisen perusteena n.d.)

Kolmas kysymys ”MITEN” viittaa tuotteen tai palvelun jakelutapaan ja yrityksen resursseihin. Jakelutavalla tarkoitetaan ketjua, jota pitkin tuote lopulta päätyy asiakkaalle. Se voi olla esimerkiksi tuotteen kulku tehtaalta, tukkuliikkeen ja vähittäiskaupan kautta asiakkaalle tai palvelun myyntityö ovelta ovelle. Resursseilla tarkoitetaan yrityksen kalustoa, henkilökuntaa, toimitiloja, ynnä muita voimavaroja, joilla tuote tuotetaan asiakkaalle. (Yritysidea liikeidean työstämisen perusteena, n.d.)



Liikeidea kannattaa käydä läpi ennen yrityksen perustamista alan asiantuntijoiden kanssa. Esimerkiksi ELY-keskuksen kautta on saatavana erilaisia ilmaisia asiantuntijapalveluita aloittavalle yrittäjälle. Esimerkiksi Yrityspalvelukeskus Luotsissa voi käydä keskustelemassa yrityksen perustamisesta ja liikeideasta vaikkapa starttirahan hakemisen yhteydessä.

### **3 YRITYKSEN NIMEÄMINEN**

#### **3.1 Yrityksen toiminimen suunnittelu**

Yrityksen toiminimi kannattaa suunnitella tarkkaan. Järkevintä on miettiä nimeä asiakkaan näkökulmasta. Millaisen ensivaikutelman se hänelle antaa ja mitä ajatuksia se hänessä herättää? Nimen tulisi olla helposti muistettava ja sen tulisi herättää huomiota ja mielenkiintoa potentiaalisissa asiakkaissa. Yleensä nimestä olisi myös hyvä ilmetä, millä alalla yritys toimii. Oman yritykseni nimeksi valitsin Rakennuspalvelu Remontti-peikon. Nimi on ehkä hieman humoristinen, mutta uskon, että se kiinnittää huomiota ja jää helposti ihmisten mieleen. Lisäksi nimestä käy heti ilmi, millä alalla yritys toimii.

Toiminimi kannattaa aina rekisteröidä kaupparekisteriin ja käyttää nimeä rekisteröidyssä muodossaan. Nimen rekisteröinti antaa nimeen yksinoikeuden koko maan alueella. Kaupparekisteri päättää nimiehdotuksen hyväksymisestä. Ennen toiminimen virallista hyväksyntää kaupparekisteriin, yrityksen ei kannata aloittaa mainostoimintaa, sillä nimen saattaa joutua vielä muuttamaan. Ennen nimiehdotuksen valitsemista kannattaa esimerkiksi Virre - tietopalvelusta käydä tarkistamassa onko nimi jo varattu. (Nimiohjeet 2011.)

Yrityksen nimen voi muodostaa monellakin eri tavalla. Nimen ei tarvitse välttämättä tarkoittaa mitään, vaan se voi olla jokin keksitty sana. Hyvin yleistä on yhdistää oma nimi, tai paikkakunnan nimi ja toiminta. Monesti toiminimi muodostetaan myös lyhenteistä. Esimerkiksi erään IVK nimisen yrityksen toiminimi on lyhenne yhdyssanasta ilmanvaihtokanavat. (Nimiohjeet 2011.)

### **3.2 Toiminimeltä vaadittavat kriteerit**

Kaupparekisterissä tutkitaan tarkasti yritysten toiminimi ehdotukset. Jos nimi ei täytä kaikkia siltä vaadittavia kriteerejä nimi pitää vaihtaa. Kaupparekisterin vaatimia kriteerejä yrityksen toiminimen hyväksymiselle ovat:

- Yritysmuodon tunnus
- Yksilöivyyys
- Erottuvuus
- Sekoitettavuus
- Sukunimet
- Muut

(Nimiohjeet 2011.)

#### **Yritysmuodon tunnus**

Yrityksen nimeen liitetään yleensä yhtiömuodon tunnus. Kaikissa yhtiömuodoissa se ei kuitenkaan ole pakollista.

**Yhtiömuoto****Tunnus**

Aputoiminimi

Ei saa olla yhtiömuodon tunnusta.

Asunto-osakeyhtiö

Yhtiömuoto pitää ilmetä toiminimestä selvästi. Esimerkiksi As Oy tai Asunto Oy.

Kiinteistö osakeyhtiö

Toiminimessä pitää olla Osakeyhtiö tai Oy. Sanaa kiinteistö ei tarvita.

Osakeyhtiö

Osakeyhtiö tai Oy

Julkinen osakeyhtiö

Julkinen osakeyhtiö tai Oyj

Kommandiittiyhtiö

Ky tai kommandiittiyhtiö. Nimestä ei saa olla äänettömän yhtiömiehen nimeä.

Avoin yhtiö

Avoin yhtiö, mutta ei lyhennettä Ay. Jos toiminimessä käytetään yhtiömiesten sukunimiä, esimerkiksi Nieminen & Penttinen, voidaan sanat Avoin yhtiö jättää nimestä pois.

Osuuskunta

Osuuskunta, osuus tai osk. Nimi ei saa sisältää henkilön nimeä.

Sivuliike

Sivuliikkeen nimessä tulee olla ulkomaisen yrityksen nimi koko rekisteröidyssä muodossaan, sekä lisäys, josta ilmenee, että kysymyksessä on sivuliike. Esimerkiksi ”sivuliike Peräseinäjoella”.

(Nimiohjeet 2011.)

## Yksilöivyyys

Yrityksen nimen pitää yksilöidä yritys. Yksilöimisellä tarkoitetaan, että yrityksen nimeksi ei kelpaa sellaiset nimet, jotka kuvaavat pelkästään:

- yrityksen toimintaa (esim. Siivouspalvelu Oy)
- tarjottavan tavarain tai palvelun nimitystä (Makeistukku Oy, Yrityskonsultit Oy)
- yleisiä etu- tai sukunimiä (Esko Oy, Penttinen Oy)
- yleistä paikannimeä (Jyväskylä Oy)
- pelkkää kirjain/numeroyhdistelmää, joka ei ole sanana lausuttavissa (fxf Oy, 50 Oy, y57=66Oy)
- sanontaa tai lausahdusta (Osta hyvä auto Oy, Meiltä parhaat tuotteet Oy)
- pelkästään yleistä verbiä tai adjektiivia (Rakentaa Oy, Kaunein Oy)

(Nimiohjeet 2011.)

Näiden kaltaisia nimiä voidaan kuitenkin käyttää esimerkiksi siten, että niihin lisätään paikan nimi, henkilön nimi, jokin keksinnöllinen sana tai kirjainyhdistelmä. Kuitenkaan jokin verkkotunnus nimen perässä ei riitä yksilöimään toiminimeä. Esimerkiksi Rakennusliike.fi Oy ei kelpaa yrityksen toiminimeksi. (Nimiohjeet 2011.)

## Erottuvuus

Toiminimien tulee erottua selvästi toisistaan. Nimet eivät saa olla kirjoitettuna tai lausuttuina samanlaiset tai hyvin lähellä toisiaan, vaikka niillä olisi eri yhtiömuodon tunnus. Esimerkiksi nimiä Jyväsrakentajat Oy ja Jyväsrakentajat Ky ei hyväksytä yhdessä rekisteriin. (Nimiohjeet 2011.)

## Sekoitettavuus

Sekoitettavuudella tarkoitetaan sitä, ettei nimi saa olla sekoitettavissa toiseen suojattuun toiminimeen, tavaramerkkiin tai toissijaiseen tunnukseseen. Sekoitettavuus tulee ongelmaksi yleensä silloin, kun kyseessä on samanlainen tai samankaltainen toimiala.

Tämä tarkoittaa käytännössä, että eritoimialoilla toimivien yritysten nimien ei tarvitse erottua toisistaan yhtä paljon, kuin saman alan yritysten. Sekoitettavuudella ei kuitenkaan ole merkitystä, jos esteenä olevan toiminimen tai tavaramerkin haltija antaa siitä kirjallisen suostumuksen. (Nimiohjeet 2011.)

Toisiinsa sekoitettavia saman alan toiminimiä:

- PP-Rakentajat ja PP-rakennuttajat
- Peikko Finland Oy ja Peikko Oy

### **Sukunimet**

Yrityksen toiminimessä ei saa käyttää toisen ihmisen sukunimeä, ilman asianmukaista suostumusta. Oma sukunimeä sen sijaan voi käyttää vapaasti. Myös sellaisia sukunimiä, joilla on myös jokin muu merkitys, voidaan käyttää yritysten nimissä ilman erillistä lupaa, esimerkiksi Autoliike Lahti Oy tai rakennusliike Metso Oy. Etunimiä saa käyttää yritysten nimissä käyttää vapaasti, vaikka yrityksessä ei olisikaan ketään samannimistä henkilöä. (Nimiohjeet 2011.)

### **Muu**

Toiminimi ei saa olla harhaanjohtava, eikä se saa viitata muuhun elinkeinotoimintaan, kuin mitä toimialan mukaan harjoitetaan. Muutenkin nimen pitää olla hyvän tavan mukainen. Myös sellaisen nimien käyttö toiminimessä ilman asianmukaista suostumusta on kiellettyä,

- mikä voidaan käsittää toisen taiteilijanimeksi tai suojatun taiteellisen tai kirjallisen teoksen nimeksi
- mitä voidaan pitää säätiön, yhdistyksen tai muun sellaisen yhteisön nimenä
- mikä on valtakunnallinen tai kansainvälinen suojattu nimi tai lyhenne

(Nimiohjeet 2011.)

## 4 ERI YHTIÖMUODOT JA YHTIÖMUODON VALINTA

### 4.1 Yksityinen elinkeinoharjoittaja (toiminimi)

Toiminimessä on aina vain yksi omistaja, joka on yrittäjä itse. Hän päättää itsenäisesti yrityksen asioita, sekä on vastuussa yrityksen veloista ja taloudellisista sitoumuksista omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yrittäjän voi tarvittaessa sijoittaa rahaa yrityksensä ja nostaa rahaa yrityksen tililtä. Toiminimen harjoittajalla ei myöskään ole tilintarkastus pakkoa, eikä tilinpäätöksiä tarvitse ilmoittaa kaupparekisteriin. Myöskään varsinaista kaksinkertaista suoriteperustaista kirjanpitoa ei vaadita. Toiminimelle riittää lain mukaan yksinkertainen maksuperustainen kirjanpito. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 23.)

#### Toiminimen perustaminen

Toiminimi on helpoin ja nopein tapa perustaa yritys. Toiminnan voi aloittaa käytännössä vaikka heti, sillä varsinaisia perustamisasiakirjoja ei tarvita. Kaupparekisteriin kannattaa kuitenkin aina ilmoittautua, sillä se tekee yrityksen tiedoista julkisia ja suojaa yrityksen toiminnan. Y-tunnus tulee hankkia siinä tapauksessa, jos yritys ottaa töihin muita työntekijöitä. Yksityinen elinkeinoharjoittaja on velvollinen tekemään kaupparekisteriin perustamisilmoituksen, jos:

- hän harjoittaa luvanvaraista elinkeinoa
- elinkeinotoimintaa varten on pysyvä toimipaikka, eli omasta asunnosta erillinen liiketila
- palveluksessa on muita henkilöitä kuin yrittäjän aviopuoliso tai alaikäinen tai muuten holhouksenalainen lapsi tai lapsenlapsi

(Yksityinen elinkeinoharjoittaja 2010.)

#### Toiminimen soveltuvuus

Toiminimi yhtiömuotona soveltuu hyvin pienelle yritykselle, jossa yrittäjä toimii yksin tai puolisonsa kanssa. Jos yritystoiminta sisältää suuria taloudellisia riskejä, ei toimi-

nimi välttämättä ole paras vaihtoehto. Myöskään verotuksellisista syistä toiminimi ei sovellu suurten yritysten yhtiömuodoksi. Moni yrittäjä aloittaa ensi toiminimellä ja yrityksen kasvaessa vaihtaa yhtiömuotoa.

## 4.2 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö voi olla joko julkinen osakeyhtiö (Oyj) tai pelkkä osakeyhtiö (Oy). Julkinen osakeyhtiö tarkoittaa sitä, että se on listattu pörssiin ja osakkeet ovat periaatteessa kaikkien ostettavissa. Osakeyhtiöllä on pitkä historia. Vanhimpana, yhä toimivana osakeyhtiönä pidetään ruotsissa 1288 perustettua Stora Kopparbergin kaivosyhtiötä.

### Osakeyhtiön perustaminen

Osakeyhtiön perustaminen on hieman monimutkaisempaa, kuin esimerkiksi toiminimen perustaminen. Aluksi tehdään perustamissopimus ja laaditaan sen liitteeksi yhtiöjärjestys. Sen jälkeen merkitään osakkeet, maksetaan osakepääoma, ilmoitetaan yhtiö kaupparekisteriin ja rekisteröidään se. Osakeyhtiö on juridisesti perustettu vasta sitten, kun se on merkitty kaupparekisteriin. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 44.)

Patentti ja -rekisterihallituksen sivuilta löytyy valmis osakeyhtiön perustamispaketti. Perustamispaketista löytää kaikki tarvittavat asiakirjat, jotka pitää täyttää osakeyhtiötä perustettaessa ja rekisteriin ilmoitettaessa. Paketti sisältää perustamissopimuksen, yhtiöjärjestyksen, perustamisilmoituslomakkeen Y1 ja kaupparekisterin liitelomakkeen 1. Lisäksi siitä löytyy ohjeita kyseisten asiakirjojen täyttämistä varten. (Osakeyhtiö 2011.)

Osakeyhtiötä perustettaessa kaikkien osapuolten on allekirjoitettava perustamissopimus. Allekirjoituksellaan osakkeen omistaja samalla merkitsee itselleen perusta-

missopimukseen merkatun määrän osakkeita. Perustamissopimuksessa mainitaan aina:

- sopimuksen päivämäärä
- osakkeiden omistajat ja niiden omistamat osakkeet
- osakkeen merkintähinta
- osakkeen maksuaika
- yhtiön hallituksen jäsenet.

(Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 44.)

Lisäksi siinä voidaan nimetä yhtiön toimitusjohtaja, tilintarkastajat ja hallintoneuvoston jäsenet. Liitteenä perustamissopimukseen laitetaan yhtiön yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestyksestä tai suoraan perustamissopimuksesta tulee lisäksi ilmetä yhtiön tilikausi. Yhtiöjärjestys voi olla myös hyvin suppea. Minimissään yhtiöjärjestyksestä pitää mainita:

- Toiminimi
- Kotipaikkana oleva kunta
- Toimiala

(Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 44.)

Kun patentti ja – rekisterihallitus on merkinnyt yrityksen rekisteriin, katsotaan yritys syntyneeksi. Yrityksen perustaminen raukeaa, ellei rekisteröintiä ole suoritettu kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Ennen, kuin rekisteröinti-ilmoitus tehdään, täytyy osakkeet olla maksettu yrityksen tilille. Yritys voi toimia ennen rekisteröintiä niin sanotusti perustettavan yrityksen lukuun. (Osakeyhtiö 2011.)



### **Osakkeiden jako ja osakepääoma**

Osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 2500 € ja julkisen osakeyhtiön 80 000 €. Osakepääoman ei aina tarvitse kuitenkaan olla rahaa, vaan se voi olla myös kiinteää omaisuutta. Kiinteä omaisuus voi olla esimerkiksi kiinteistö, liiketoiminnassa tarvittavia osakkeita tai arvokkaita työvälineitä. Tällaista omaisuutta kutsutaan ap-porttiomaisuudeksi. (Osakeyhtiö 2011.)

Osakepääoma jaetaan osakkeisiin. Osakkeiden määrä voi olla yksi, tai useampi. Myös yksi henkilö voi omistaa kaikki osakkeet. Yritystoiminnasta kertyneet osingot jaetaan osakkeiden perusteella. Osakkeiden määrällä on myös merkitystä osakkaan päätösvallassa yhtiön asioista päätettäessä. (Osakeyhtiö 2011.)

### **Tilintarkastajat**

Osakeyhtiön lainsäädäntö ja yhtiöjärjestys määrittelevät, pitääkö yhtiölle valita tilintarkastaja. Tilintarkastajan voi valita myös siinä tapauksessa, vaikka laki ei sitä edellyttäisikään, eikä siitä olisi mainintaa yhtiöjärjestyksessä. Lain mukaan tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta, jos enintään yksi seuraavista ehdoista on täyttynyt päättyneellä ja sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella:

- Taseen loppusumma ylittää 100 000€
- Liikevaihto tai sitä vastaava summa ylittää 200 000€
- Palveluksessa on keskimäärin kolme henkilöä

Velvollisuus valita tilintarkastaja koskee myös alkavia yrityksiä, joiden toiminnan oletetaan täyttävän tämän ehdon. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet 2010, 32.)

### **Osakeyhtiön soveltuvuus**

Suurin osa suomessa toimivista isoista yrityksistä on yhtiömuodoltaan osakeyhtiöitä. Osakeyhtiössä on hyvänä puolena se, että siinä yhtiömiehet ovat vastuussa yhtiön veloista ja toiminnasta vain yhtiöön sijoittamallaan pääomalla, ellei yhtiön velkojen

panteiksi ole annettu omaa omaisuutta. Lisäksi osakeyhtiö on verotuksen kannalta järkevä vaihtoehto, kun on kyse vähänkin suuremmasta liiketoiminnasta. Itsekin olen ajatellut osakeyhtiötä ihan varteenotettavana vaihtoehtona, jos yritystoimintani jos-sain vaiheessa tulevaisuudessa sattuisi laajenemaan.

## 4.3 Henkilöyhtiöt

Henkilöyhtiöitä ovat avoinyhtiö ja kommandiittiyhtiö. Henkilöyhtiöissä tulee olla aina vähintään kaksi yhtiömiestä, mutta näiden ei välttämättä tarvitse olla luonnollisia henkilöitä. Yhtiömies voi olla esimerkiksi jokin toinen yhtiö. Henkilöyhtiöissä yhtiömiehet voivat sijoittaa rahaa yhtiöön, jolloin puhutaan yhtiöpanoksesta. Yhtiöpanoksen suuruudelle ei kuitenkaan ole määrätty mitään alarajaa. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 39.)

Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet ovat vastuussa koko omaisuudellaan yhtiön sitoumuksista. Kommandiittiyhtiössä sen sijaan voi olla myös äänettömiä yhtiömiehiä, jotka ovat vastuussa yhtiön sitoumuksista vain yhtiöön sijoittamallaan omaisuudella. Äänettömillä yhtiömiehillä ei ole myöskään valtaa päättää yhtiön asioista. Vastuunalaiset yhtiömiehet päättävät yhtiön asioista tasapuolisesti, ellei yhtiöjärjestyksessä ole asiasta toisin sovittu. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011, 15.)

### Henkilöyhtiön perustaminen

Henkilöyhtiön voi perustaa yhtiömiesten suullisella tai kirjallisella sopimuksella. Jotta yhtiö voidaan merkitä kaupparekisteriin, tarvitaan kuitenkin aina kirjallinen sopimus, joka laitetaan liitteeksi perusilmoitukseen. Yhtiösopimus voi olla periaatteessa lain mukaan kuinka suppea tahansa, mutta sisältö on aina harkittava kulloisenkin tilanteen mukaan. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 39.)

Yhtiösopimuksessa olisi hyvä mainita:

- toiminimi
- kotipaikka
- toimiala
- yhtiömiesten nimet, sekä mahdolliset äänettömät yhtiömiehet
- yhtiömiesten panokset ja niiden laatu
- yhtiömiesten työnjako
- toiminimen kirjoittaminen
- tilikausi
- yhtiömiehen irtisanominen
- toiminnan jatkuminen yhtiömiehen kuoltua
- yhtiösopimuksen allekirjoituspäivämäärä
- vastuunalaisten ja äänettömien yhtiömiesten allekirjoitukset

(Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 40.)

### **Tilintarkastajat**

Lainsäädäntö ja yhtiöjärjestys määrittelevät, pitääkö henkilöyhtiölle valita tilintarkastaja. Tilintarkastajan voi valita myös siinä tapauksessa, vaikka laki ei sitä edellyttäisikään, eikä siitä olisi mainintaa yhtiöjärjestyksessä. Lain mukaan tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta, jos enintään yksi seuraavista ehdoista on täytynyt päättyneellä ja sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella:

- Taseen loppusumma ylittää 100 000€
- Liikevaihto tai sitä vastaava summa ylittää 200 000€
- Palveluksessa on keskimäärin kolme henkilöä

Velvollisuus valita tilintarkastaja koskee myös alkavia yrityksiä, joiden toiminnan oletetaan täyttävän tämän ehdon. (Yrityksen perustamisopas 2010, 27.)

Tilintarkastajan valitsevat vastuunalaiset yhtiömiehet, ellei yhtiöjärjestyksessä toisin asiasta mainita. Tämän lisäksi yhtiölle voidaan valita yksi, tai useampi varatilintarkastaja. Jos tilintarkastajana on KHT- tai HTM-tilintarkastusyhteisö, niin yhtiölle ei varatilintarkastajaa ole pakko valita. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011, 15.)

### **Henkilöyhtiön soveltuvuus**

Henkilöyhtiötä perustettaessa täydellinen luottamus ja hyvä yhteisymmärrys yhtiömiesten välillä on erityisen tärkeää. Kaikilla yhtiömiehillä on valta päättää yhtiön asioista tasapuolisesti ja tehdä sitoumuksia, joista myös muut ovat vastuussa. Vastuita voidaan kuitenkin tarvittaessa rajoittaa yhtiösopimuksella. Yksi tapa selkeyttää yhtiömiesten keskinäistä vastuusetelmaa on perustaa kommandiittiyhtiö, jossa on vain yksi vastuunalainen yhtiö mies.

## **4.4 Osuuskunta**

### **Osuuskunnan perustaminen**

Osuuskuntaa perustettaessa laaditaan perustamisasiakirja. Perustamisasiakirjaan liitetään osuuskunnan säännöt. Osuuskunnan säännöissä, jotka liitetään perustamisasiakirjaan, tulee ilmetä vähintään osuuskunnan toiminimi, osuuskunnan kotipaikkana oleva Suomen kunta, osuuskunnan toimiala, osuusmaksun nimellisarvo ja sen suorittamisaika ja -tapa, sekä osuuskunnan tilikausi. Kun perustamisasiakirja on laadittu, niin se päivätään ja kaikki perustajat allekirjoittavat sen. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011, 16.)

Perustamisasiakirjan pitää olla:

- Perustajien tahdonilmaus osuuskunnan perustamisesta
- Perustajan henkilötiedot:
  - nimi ja osoite
  - luonnollisen henkilön asuinpaikka

- luonnollisen henkilön suomalainen henkilötunnus tai, jos tätä ei ole, niin syntymä aika ja oikeushenkilöstä kotipaikka, rekisterinumero ja rekisteri, johon oikeushenkilö on merkitty
- Perustajille annettavat osuudet
- Osuuskunnan perustamisesta osuuskunnan maksettavaksi tulevat kulut tai niiden arvioitu enimmäismäärä
- Ensimmäisen hallituksen tai, jos hallintoneuvosto valitsee hallituksen, hallintoneuvoston jäsenten ja tilintarkastajien nimet
- Osuuskunnan säännöt yleisesti
- Päiväys ja perustajien allekirjoitukset

(Osuuskunnan perustamisilmoitus 2012.)

### **Jäsenet**

Osuuskuntaa perustettaessa jäseniä tai yhteisöjä on oltava vähintään kolme. Kaikista perustajista tulee automaattisesti osuuskunnan jäseniä. Perustaja voi olla joko luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö, eikä kansallisuudella ole väliä. Perustaja ei saa olla vajaavaltainen, eikä konkurssissa oleva. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 34.)

Osuuskunnassa sen omistajia kutsutaan jäseniksi ja pääomaa osuuspääomaksi.

Osuuspääoma maksetaan takaisin jäsenelle tämän erotessa tai tullessa erotetuksi osuuskunnasta. Jäsenet vastaavat osuuskunnan tekemistä sitoumuksista vain sijoittamallaan pääomalla. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011, 16.)

### **Hallitus**

Osuuskunnan ylintä päätäntävaltaa käyttävät jäsenet. Jokaisella jäsenellä on yksi ääni, kun päätetään osuuskunnan asioista. Osuuskunnalla on oltava hallitus, jonka jäsenet valitsevat. Hallituksessa tulee olla yhdestä seitsemään jäsentä. Hallituksella on oltava myös puheenjohtaja, jos hallituksessa on enemmän, kuin yksi jäsen. Jos jäseniä on alle kolme, pitää hallitukselle valita vähintään yksi varajäsen. Hallitus määrää

myös osuuskunnan toimitusjohtajan, jos osuuskunnan säännöt niin vaativat. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 35.)

### **Osuuskunnan kokous**

Jäsenten päätäntävaltaa käyttää osuuskunnan kokous. Osuuskunnan kokouksessa valitaan muun muassa hallintoneuvosto, jos osuuskunnan säännöt edellyttävät hallintoneuvoston valitsemisen. Tarvittaessa osuuskunnan kokouksen päätösvalta voidaan siirtää jäsenten valitsemalle edustajistolle. Edustajisto valitaan aina suhteellista vaalitapaa noudattaen. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 35.)

## **5 YRITYKSEN KIRJANPITO**

Kirjanpito on yksi yrityksen peruskivistä ja kirjanpitovelvollisuus koskee kaikkia yrityksiä. Sen päätarkoituksena on pitää yrittäjän ja yrityksen rahat erillään. Myös yrityksen verotus määräytyy kirjanpidon perusteella. Kirjanpito vaatii ammattitaitoa ja asioihin perehtymistä. Lisäksi se vie paljon aikaa ja resursseja. Yrityksen kirjanpito on yleensä järkevää teettää erillisellä ammattinsa osaavalla, yritys- ja verotusasioihin hyvin perehtyneellä kirjanpitäjällä. Myös oman yritykseni kirjanpito on ulkoistettu tilitoimiston hoidettavaksi.

### **Tili**

Tili on yksi kirjanpidon pää käsitteistä. Se on kaksipuolinen asetelma, jossa on vasen ja oikea puoli. Vasenta puolta kutsutaan debet-puoleksi (veloitus) ja oikeaa puolta kredit-puoleksi (hyvitys). Tilille annetaan jokin nimi ja sille kirjattavat tapahtumat pitää olla jatkuvasti samoja. Tilejä voi olla useita, mutta vähintään kuitenkin kaksi kappaletta. Yrityksen kirjanpidon tilit pitää valita niin, että niiden avulla saadaan tilinpäätös ja taselaskelmat laadittua asetusten mukaisesti. Kunkin tilikauden tililuettelot säilytetään yhdessä tilinpäätösasiakirjojen kanssa. (Kirjanpidon ABC n.d.)

**Yksin- ja kaksinkertainen kirjanpito**

Kirjanpito voi olla joko yksinkertaista makuperustaista kirjanpitoa tai kaksinkertaista suoriteperustaista kirjanpitoa. Maksuperusteinen yksinkertainen kirjanpito tarkoittaa, että vain maksut merkataan yrityksen kirjanpitoon. Siitä ei selviä esimerkiksi, mistä rahat ovat peräisin. Maksuperusteista yksinkertaista kirjanpitoa voi käyttää yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimi), jolla ei ole muita työntekijöitä. Suoritusperustaisessa kaksinkertaisessa kirjanpidossa on tarkoitus selvittää, mistä raha on otettu ja mihin se on käytetty. (Kirjanpidon ABC n.d.)

Kahdenkertaisessa kirjanpidossa tositteessa oleva rahamäärä siirretään vähintään kahdelle eri tilille. Sama summa merkataan toisen tilin debet- puolelle ja toisen tilin kredit puolelle. Kun yrityksen kassatilille lisätään rahaa, niin se merkataan sen debet-puolelle ja sama summa merkataan jonkin toisen tilin kredit-puolelle. Kun puhutaan tilin saldosta, tarkoitetaan debetin ja kreditin erotusta. (Kirjanpidon ABC n.d.)

**Esimerkki kaksinkertaisesta suoriteperustaisesta kirjanpidosta**

Yritys käyttää suoriteperusteista kaksinkertaista kirjanpitoa (ks. kuvio 2). Esimerkissä käytetään neljää tiliä: Pankkitili, Omatili, Ostot tili ja Ostovelat tili. Yrittäjä sijoittaa yrityksen pankkitilille 3000€. Tämä merkataan Omatilin kredit-puolelle. Sama summa 3000€ merkataan Pankkitilin debet-puolelle. Seuraavaksi yritys ostaa laskulla 500€ arvosta työkaluja. Ostosumma 500€ merkataan Ostot tilin debet-puolelle ja sama summa Ostovelat tilin kredit puolelle. Kun yritys maksaa laskun, niin Pankkitilin kredit-puolelle merkataan maksetun laskun summa ja sama summa merkataan ostovelat tilin debet-puolelle.

Ostot		Ostovelat		Pankkitili		Omatili	
500		500	500	3000			3000
					500		

KUVIO 2. Esimerkki kaksinkertaisesta kirjanpidosta (Penttinen Juhani 2012).

### Kuitit ja tositteet

Kirjanpito perustuu kuitteihin ja muihin tositteisiin. Ne pitää aina liittää kirjanpidon yhteyteen. Tositteiden tulee olla aikajärjestyksessä, ja kaikki kuitit pitää päivätä ja numeroida. Käteismaksut pitää kirjata aina päivittäin, mutta muut kirjaukset voi tehdä esimerkiksi kuukausittain. Kirjanpitomerkintöjen pitää olla selviä, ne pitää merkata pysyvästi, eikä niitä saa jälkeinpäin muuttaa tai poistaa. Kirjaukset pitää tehdä 4 kuukauden kuluessa jakson tai kalenterikuukauden päättymisestä. (Kirjanpito, tilikausi ja verovuosi 2011.)

### Tilikausi ja tilintarkastaja

Tilikauden pituus on yleensä 12 kuukautta. Ensimmäinen tilikausi yritystä perustettaessa, tai viimeinen tilikausi yritystä lopetettaessa voi kuitenkin olla jokin muu jakso, kuin 12 kuukautta. Enimmillään tilikauden pituus voi olla 18 kuukautta. Ammatinharjoittajat pitävät tilikautenaan kalenterivuotta, mutta muiden tilikausi voi olla myös jokin muu 12 kuukauden jakso, joka määrätään yhtiösopimuksessa tai -järjestyksessä. (Kirjanpito, tilikausi ja verovuosi 2011.)

Tilikauden päätteeksi tehdään aina tilinpäätös. Tilinpäätös sisältää tuloslaskelman, taseen, tuloslaskelman ja taseen liitetiedot, rahoituslaskelman ja toimintakertomuksen. Niin sanotut pienet kirjanpitovelvolliset on vapautettu rahoituslaskelman ja toi-



mintakertomuksen laatimisesta. Pieneksi kirjanpitovelvolliseksi katsotaan yritys, jolla enintään yksi seuraavista ehdoista ylittyy:

- Yrityksen tase on 3 650 000 euroa.
- Yrityksen liikevaihto on 7 300 000 euroa.
- yrityksellä on henkilökuntaa keskimäärin 50.

(Kirjanpidon ABC n.d.)

Yksityisten elinkeinonharjoittajien ja yksityisliikkeiden ei tarvitse valita tilintarkastajaa, eikä antaa tilinpäätöksiään kaupparekisteriin. Säätiöissä ja yhdistyksissä, sekä niissä osakeyhtiöissä, kommandiittiyhtiöissä, avoimissa yhtiöissä ja osuuskunnissa vaaditaan tilintarkastaja, jos enemmän, kuin yksi ehto täyttyy:

- 1) Yrityksen taseen loppusumma yli 100 000 euroa.
- 2) Yrityksen liikevaihto on yli 200 000 euroa.
- 3) Yrityksen palveluksessa on yli 3 henkilöä.

(Kirjanpidon ABC n.d.)

## 6 RAHOITUS

Rahoituksen hankkiminen on yksi tärkeimpiä kysymyksiä yritystä perustettaessa. Aluksi kannattaa miettiä, paljonko pääomaa tarvitaan, mitä ja millaisia vakuuksia on käytettävissä ja paljonko on korko, eli rahan hinta. Monesti uuden yrityksen on mahdollista saada myös julkisia tukia, kuten starttirahaa. Tämä vaihtoehto kannattaa aluksi selvittää, ennen kuin lähtee hankkimaan lainarahoitusta.

## **Oma pääoma**

Oman pääoman sijoittaminen yritykseen antaa rahoittajalle uskottavuutta hankkeeseen. Yleensä yrittäjän oman sijoituksen tulisi olla vähintään 20 % hankkeen koko pääomatarpeesta. Oman pääoman määrä pienentää myös yrityksen riskejä. Kun korkeus on vähemmän, ei myöskään ole niin suuria paineita lainan takaisin maksuissa. Kaikki yritystoimintaan saatavat avustukset katsotaan omaksi pääomaksi.

Moni pieni yritys aloittaa yritystoiminnan pelkästään oman pääoman turvin. Pääoma voi olla sijoitettuna esimerkiksi yrityksen tarvitsemiin laitteisiin ja työkaluihin, jolloin puhutaan apporttiomaisuudesta. Tyypillisiä tapauksia ilman vierasta pääomaa aloitavista yrityksistä ovat erilaiset asiantuntijapalvelut, jotka vaativat toimiakseen yleensä melko vähän kalustoa.

## **Vakuudet**

Lainoille täytyy olla aina riittävästi vakuuksia. Vakuutena voi olla esimerkiksi yrittäjän oma asunto, tai muu omaisuus, jonka vakuusarvo vastaa myönnettyä lainaa. Asunto-osakkeiden vakuusarvo on yleensä noin 70 % markkina-arvosta. Vakuuden arvon määrää lainan antaja.

Lainalle voi hankkia myös ulkopuolisen takaajan, joka takaa omalla omaisuudellaan yrityksen lainan. Lainan takaajia ovat yleensä sukulaiset tai tuttavat. Toisen yrityslainan takaamisessa on aina olemassa riski oman omaisuuden menettämisestä. Kannattaa harkita hyvin tarkkaan, ennen kuin ryhtyy toiselle lainantakaajaksi.

Yrityksille on tarjolla monia erilaisia rahoitusvaihtoehtoja, kuten:

- **EU:n rakennerahastojen rahoitus**
- **ELY- keskuksen kautta haettavat avustukset**
  - Yrityksen kehittämisavustus
  - Yrityksen toimintaympäristön kehittämisavustus
  - Työllisyyspoliittinen avustus

- **Finnvera Oyj:n rahoitusmuodot**

- Investointi ja käyttöpääomalaina
- Kehittämislaina
- Naisyrittäjälaina
- Pienlaina
- Yrittäjälaina
- Ympäristölaina
- Euroopan aluekehitysrahaston tuki

- **Tekes rahoitukset**

- Rahoitus yritysten tutkimus- ja kehitystoimintaan
- Nuorten innovatiivisten yritysten rahoitus
- Avustus innovaatiopalvelujen hankintaan

- **Työ ja elinkeinotoimiston avustukset**

- Starttiraha (ks. luku 12)
- Palkkatuki

(Yrityksen perustamisopas, käytännönperustamistoimet 2010, 174 - 193.)

## **7 VAKUUTUSASIAT JA TYÖTTÖMYYSTURVA**

Yrittäjille on tarjolla paljon erilaisia vakuutuksia. Niitä ovat muun muassa yrittäjäeläkevakuutus, erilaiset tapaturmavakuutukset, ajoneuvovakuutukset, sairausvakuutukset ym. Vakuutusten tarkoituksena on antaa taloudellista turvaa kriisi- ja ongelmatilanteissa, turvata eläketulot ja antaa vakuutusyhtiöille toimeentulo. Osa vakuutuksista on yrittäjille pakollisia ja osa vapaaehtoisia. Vapaaehtoiset vakuutukset kannattaa mitoittaa tarpeen mukaan, arvioimalla mahdollisten riskitekijöiden suuruus ja todennäköisyys.

## 7.1 Yrittäjäeläkevakuutus (YEL)

Yrittäjäeläkevakuutuksen tarkoituksena on turvata työntekijän vanhuuseläke. Lisäksi sen kautta yrittäjä saa turvan työttömyyttä, työkyvyttömyyttä, perhe-eläkettä ja osaiskeläkettä varten. Yrittäjäeläkevakuutus on pakollinen lähes kaikille yrittäjille. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011, 26.)

### **YEL- velvollisten piiriin kuuluu:**

- liikkeen- tai ammatinharjoittajat
- ilman palkkaa työskentelevät liikkeen- ja ammatin harjoittajan perheenjäsenet
- avoimen yhtiön yhtiömiehet
- kommandiittiyhtiön vastuunalaiset yhtiömiehet
- osakeyhtiön osakas, joka työskentelee yrityksessä johtavassa asemassa ja joka omistaa yksin yli 30 % tai yhdessä perheenjäsentensä kanssa yli puolet yhtiön osakepääomasta tai jos heidän omistamiensa osakkeiden äänimäärä on enemmän kuin puolet kaikkien osakkeiden äänimäärästä.

(YEL-vakuutus kuuluu yrittäjälle 2011.)

### **Yrittäjän tulee myös täyttää seuraavat edellytykset:**

- on 18 - 64 -vuotias
- asuu Suomessa (kansalaisuudella ei ole merkitystä)
- työskentelee yrityksessään (pelkkä omistaminen ei edellytä vakuuttamista)
- on toiminut yrittäjänä yhtäjaksoisesti vähintään neljä kuukautta 18 vuotta täytettyään
- vuosityötulo v. 2011 on vähintään 6 896,69 euroa
- ei kuulu muun eläkelain piiriin saman toiminnan perusteella

(YEL-vakuutus kuuluu yrittäjälle 2011.)

Yrittäjäeläkevakuutuksen perusteena on vahvistettu työtulo. Yrittäjän vahvistettu työtulo määritellään eläketurvakeskuksen ohjeiden mukaisesti. YEL - vakuutusmaksun suuruus vahvistetusta työtulosta on alle 53-vuotiailla yrittäjillä 21,2 % ja 53-vuotiailla ja sitä vanhemmilla 22,4 %. Aloittava yrittäjä voi saada 25 % alennuksen täydestä YEL -maksusta. Alennusta voi saada 48 ensimmäistä kuukautta. Yrittäjä määrittelee itse vahvistetun työtulonsa. (Yrityksen perustamisopas, käytännönperustamistoimet 2010, 128.)

## 7.2 Yrittäjän työttömyysturva

Myös yrittäjällä on mahdollisuus ansiosidonnaiseen työttömyysturvaan. Se edellyttää kuitenkin, että yrittäjä liittyy yrittäjien työttömyyskassan jäseneksi. Suomessa on kaksi yrittäjäyyskassaa: Suomen Yrittäjien työttömyyskassa (SYT) ja Ammatinharjoittajien ja yrittäjien yrityskassa (AYT). (AYT yleisesti n.d.)

Työttömyyskasoihin voi liittyä, jos yrittäjä on:

- alle 68 -vuotias
- YEL- tai MYEL- vakuutusvelvollinen

Yrittäjäksi katsotaan myös YEL -vakuutuksen piiriin kuuluva henkilö, jos hän:

- omistaa yksin vähintään 15 % tai, jos hänen perheensä omistaa vähintään 30 % yhtiöstä, jossa hän työskentelee johtavassa asemassa
- omistaa yksin tai, jos hänen perheensä omistaa vähintään 50 % yhtiöstä, jossa hän työskentelee

(Kuka voi liittyä n.d.)

Ansiosidonnaisen päivärahan oikeus alkaa, kun yrittäjä on ollut yrittäjäkassan jäsen 18 kuukautta. Jos yrittäjä kuitenkin on ollut aiemmin jonkin palkansaajakassan jäsen, siitä voi saada kuuden kuukauden hyvityksen. Tämä tarkoittaa kuitenkin sitä, että

palkansaajakassan jäsen siirtyy kuukauden kuluessa palkansaajakassasta yrittäjäkassan jäseneksi. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet 2010, 130.)

### **7.3 Yrittäjän henki-, tapaturma- ja vastuuvakuutus.**

Henki-, tapaturma- ja vastuuvakuutus ovat yrittäjälle vapaaehtoisia vakuutuksia. Kuitenkin, ainakin rakennusalalla, on melkoinen riski jättää ottamatta näitä vakuutuksia. Jos yrittäjä esimerkiksi aiheuttaa vakavan vesivahingon, eikä hänellä ole voimassa olevaa vastuuvakuutusta, joutuu hänen yrityksensä maksajaksi. Tällaisessa tilanteessa voi myös yrittäjän henkilökohtainen omaisuus olla vaarassa. Vakuutuksista kannattaa kysellä eri vakuutusyhtiöiltä, ja vertailla hintoja suhteessa vakuutusten kattavuuteen.

## **8 KANNATTAVUUS**

Yritystoiminnasta tavoiteltu oma palkka ja toimeentulo määräytyvät asiakkaalta laskutettujen hintojen, yritystoiminnasta aiheutuvien kulujen ja verojen perusteella. Niinpä yrityksen kannattavuuden kannalta on erittäin tärkeää olla jo etukäteen mahdollisimman hyvin selvillä, millaisia kuluja toiminnasta aiheutuu, ja miten verotus määräytyy.

Minulla on alkuvaiheessa tavoite saada Rakennuspalvelu Remontti - Peikon toiminta käyntiin ilman suurta velkapääomaa. Näin saan pienennettyä taloudellisia riskejä. Tarkoitukseni olisi aloittaa sillä kalustolla, mitä minä jo valmiiksi omistan ja investoida sitä mukaa, kun varoja yritykselle alkaa karttua. Ensimmäisen urakan teen luultavasti henkilöautolla ”peräkärrykeikkana” ja sitten kun pääomaa alkaa karttua enemmän, hankin jonkun vanhan pakettiauton.

## 8.1 Kulut

Yrityksen kuluja on yleensä mahdoton arvioida etukäteen pitkällä tähtäimellä kovin tarkasti. Yleensä käy niin, että kuluja tulee enemmän, kuin on ennen yrityksen perustamista osannut arvioida. Kulut onkin syytä arvioida ja laskea aina mieluummin ylä-, kuin alakanttiin. Tässä alla olevassa esimerkissä olen arvioinut erilaisia yritystoiminnastani aiheutuvia kuluja. Olen jaotellut kulut jatkuviin juokseviin kuluihin ja kertaluontoisiin kuluihin.

### Jatkuvat juoksevat kulut verottomana:

- puhelinlaskut/puhelimen muut kustannukset	35€/kk
- polttoainekulut	300€/kk
- työkalut	150€/kk
- auton huoltokulut (itse huollettuna)	50€/kk
- auton vakuutusmaksut	30€/kk
- ajoneuvovero	10€/kk
- dieselvero	35€/kk
- verkkomaksut	20€/kk
- kirjanpito	50€/kk
- YEL	200€/kk
- muut vakuutukset	100€/kk
- nettisivut	10€/kk
- mainostaminen	15€/kk
yht.	<u>1000€/kk</u>

### Kertaluontoiset kulut:

- pakettiauton hankinta	3000€
- tietokone	600€

- nettisivujen teko	400€
yht.	<u>4000€</u>

## 8.2 Voitot

Toimivan yrityksen liiketoiminnan on oltava kannattavaa. Se on yksi liiketoiminnan perusasioita. Tämä tarkoittaa sitä, että yritystoiminnan pitää tuottaa enemmän, kuin se kuluttaa. Yrityksen tuotoilla pitää pystyä maksamaan työntekijöiden palkkakulut, jatkuvat juoksevat kulut, lainan lyhennykset ja korot ja lisäksi turvata oma toimeentulo.

Kun puhutaan yrityksen liikevoitosta, tarkoitetaan tuloslaskelman erää, joka saadaan vähentämällä liikevaihdosta muuttuvat kulut ja kiinteät kulut sekä poistot. Liikevoitto merkitsee siis liiketoiminnan tulosta ennen korkoja, veroja, voitonjakoa ja tilinpäätössiirtoja. Nettotulos puolestaan tarkoittaa sitä liikevoittoa, josta on vähennetty verot ja korkokustannukset.

# 9 YRITTÄJÄN VEROTUS

## 9.1 Miten verot määräytyvät?

### Ennakkovero

Uuden yrityksen tulee lähes poikkeuksetta ilmoittautua ennakonperintärekisteriin. Rekisteriin hakeudutaan perusilmoituksella. Yritys, joka on merkattu ennakonperintärekisteriin vastaa itse verojen maksusta, eikä suorituksen maksajan tarvitse hoitaa ennakonpidätystä. Yritys hoitaa verojen maksun ennakkoveroina, jotka määräytyvät yrittäjän omien arvioiden perusteella. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet 2010, 78.)



Yrittäjä arvioi perustamisilmoituksessa ensimmäisen tilikautensa liikevaihdon ja verotettavan tulon. Näiden pohjalta verohallinto määrittää ennakkoveron määrään ja lähettää yrittäjälle ennakkoverolipun ja tilillepanokortin. Ennakkoverojen määrää voi tarvittaessa muuttaa myös kesken tilikauden, jos yrityksen tulos muuttuu. Ennakko-vero kannattaa valita vastaamaan mahdollisimman tarkkaan lopullista veroa. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet 2010, 78.)

### **Arvonlisävero**

Kuluttajat maksavat suomessa tuotteistaan ja palveluistaan yleensä arvonlisäveroa, joitain poikkeuksia lukuun ottamatta. Rakennuslalla veron suuruus on 23 %. Arvonlisävero maksetaan aina yksinkertaisena, eli yrittäjien välisissä kaupoissa yrittäjä saa vähentää arvolisäveron, jonka se on maksanut toiselle yritykselle. (Arvonlisäverotus 2012.)

Vähäisestä liiketoiminnasta ei tarvitse maksaa ollenkaan arvolisäveroa. Liiketoiminta katsotaan vähäiseksi, jos tilikauden liikevaihto alittaa 8500 euroa, kun tilikauden pituus on 12 kuukautta. Jos tilikauden pituus on yli, tai alle 12 kuukautta, kerrotaan liikevaihto luvulla 12 ja jaetaan tilikauden kuukausien lukumäärällä. (Arvonlisäverotus 2012.)

Pieni arvolisäverovelvollinen yritys saa verohuojennusta, jos liikevaihto on alle 22 500 euroa. Huojennuksen määrän voi laskea kaavalla:

$$\text{vero} - ((\text{liikevaihto} - 8\,500) * \text{vero}) / 14\,000$$

### **Esimerkki**

Tilikauden liikevaihto 20 000€

Tilitettävä vero 2600 €

$$\text{Huoennus} = 2600 - ((20\,000 - 8\,500) * 2600) / 14\,000 = 464€$$

$$\text{Veroa jää lopulta maksettavaksi } 2600€ - 464€ = 2136€$$

(Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet 2010, 98.)

Verohallinto otti käyttöön verotilin vuoden 2010 alussa. Arvolisävero ja kaikki muut itse maksettavat verot maksetaan tälle verotilille. Verotili annetaan kaikille, jotka ilmoittavat maksavansa verotilimenettelyyn kuuluvia veroja. Verotiliverot ilmoitetaan verohallinnolle kausiveroilmoituksella. (Arvonlisäverotus 2012.)

Arvolisäveron maksuväli riippuu yrityksen liikevaihdosta. Kun yrityksen liikevaihto on alle 25 000€, arvolisäveron voi ilmoittaa ja maksaa kalenterivuositain. Jos liikevaihto on 25 000 -50 000€ arvolisäveron voi maksaa neljännesvuositain. Liikevaihdon ollessa yli 50 000€ arvolisäveron voi maksaa kuukausittain. Halutessaan yritys voi kuitenkin valita myös lyhemmän maksujakson, mihin liikevaihto oikeuttaisi. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet 2010, 100.)

## 9.2 Verovähennysten hyödyntäminen

Verovähennyksiä voi hyödyntää lain puitteissa monella tavalla. Kaikki yritystoiminnasta aiheutuvat kulut voi laittaa verovähennyksiin. Tästä aiheutuu yritystoiminnassa kuitenkin valtavat määrät väärinkäytöksiä. Esimerkiksi on erittäin yleistä, että yrittäjä ilmoittaa kaikki henkilökohtaisessa ajossa kuluttamansa polttoainekulut tai osan oman talon rakennustarvikkeista yrityksen kuluina verovähennyksiin.

Monesti on epäselvää, kuuluuko jokin yrittäjän hankkima hyödyke yrityksen toimintaan vai yrittäjän henkilökohtaiseen käyttöön. Jos yrittäjä esimerkiksi ostaa jonkin koneen ja käyttää sitä 80 % yksityiskäytössä ja 20 % yrityksen käytössä, tulisi tämä ilmoittaa verottajalle, kun koneen hintaa ilmoitetaan verovähennyksiin. Tällöin verovähennystä tulisi saada 20 %:lta tuotteen hinnasta.

### Kotitalousvähennys

Kotitalousvähennys on verovähennys, mikä tulee asiakkaalle, mutta hyödyttää myös yrittäjää. Yrittäjä hyötyy kotitalousvähennyksestä urakoiden suuremmalla kysynnällä

ja paremmilla urakkahinnoilla. Kotitalousvähennys ei ole ansiotuloja pienentävä vähennys, sillä summa vähennetään suoraan täysmääräisenä asiakkaan valtiolle makamista veroista.

Aiemmin kotitalousvähennyksen suuruus oli 60 % työn hinnasta ja maksimissaan 3000€ / henkilö. Tämä tarkoitti, että asunto, jolla oli kaksi omistajaa, sai remontista, jonka työn osuus oli 10 000€, verovähennyksiä yhteensä 6 000€. Tämä oli mielestäni kohtuuton summa, kun ajattelee, että kotitalousvähennys koskee lähinnä vain keski- ja hyvätuloista väestöä. Toisinsanottuna tämä tarkoittaa, että rahaa siirretään köyhemmiltä rikkaammille. Vuoden 2012 alusta kotitalousvähennyksen määrää pudotettiin, ja nyt se on enintään 2 000 €/ henkilö ja 45 % työn hinnasta. Pidän nykyistä summaa jo huomattavasti kohtuullisempana.

## **10 TYÖNTEKIJÄN PALKKAAMINEN YRITYKSEEN**

### **10.1 Ilmoittautuminen työnantajaksi**

Säännöllisesti palkkoja maksavan yrityksen tulee yleensä rekisteröityä työnantajaksi. Aina ei kuitenkaan ole pakko liittyä rekisteriin, vaikka yrityksellä olisikin palveluksessaan muita työntekijöitä. Jos palveluksessa olevia vakituisia työntekijöitä on enintään yksi, tai jos tilapäisiä työntekijöitä on 1-5, niin ei tarvitse rekisteröityä työnantajaksi. Tilapäisyys tarkoittaa tässä tapauksessa sitä, että työntekijä ei ole työsuhteessa koko kalenterivuotta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011, 28.)

Rekisteröityminen työnantajaksi tapahtuu Verohallinnolle tehtävällä perusilmoituksella. Kun Verohallinto on saanut tiedon työnantajaksi ryhtymisestä, niin se lähettää työnantajalle ohjeet verotilin käytöstä ja antaa y-tunnuksen. Verotilin kautta yrittäjä maksaa työntekijän ennakonpidätyksen ja sosiaaliturvamaksut. Yrittäjä käyttää y-tunnusta, kun hän tekee verokortti- ja pidätyskorttimerkintöjä. Myös maksettaessa

työnantajasuorituksia ja tehtäessä työnantajasuoritusmerkintöjä käytetään y-tunnusta. (Verotiliohjeet 2010.)

## **10.2 Työntekijästä aiheutuvat kulut**

### **Sosiaalikulut ja vakuutukset**

Työntekijästä aiheutuvia pakollisia sivukuluja ovat TyEL -maksu, työnantajan sosiaaliturvamaksu, työnantajan työttömyysvakuutusmaksu, ryhmähenkivakuutus ja tapaturmavakuutusmaksu. Vierasta työvoimaa palkattaessa yrittäjän täytyy ottaa huomioon, että työntekijästä maksettavat sivukulut ovat melko suuria. Pelkkä työntekijälle maksettava palkka on vain osa kuluja. Lisää tietoa vakuutusmaksuista ja sosiaalimaksuista saa esimerkiksi vakuutusyhtiöistä.

### **Työeläkemaksu (TyEL)**

TyEL -maksu pitää maksaa kaikista työntekijöistä, joiden kuukausiansio on yli 49,93€. Työntekijän tulee olla työsuhteessa, eli työntekijä tekee töitä työnantajan lukuun palkkaa, tai muuta vastiketta vastaan. TyEL -vakuutuksen piiriin kuuluu kaikki 18-67-vuotiaat työntekijät. Vakuutus koskee sekä suomalaisia, että ulkomaalaisia työntekijöitä. Jos työntekijä lähetetään ulkomaille tilapäisesti komennukselle, hänet on myös silloin vakuutettava TyEL:n mukaan. (Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet 2010, 108.)

TyEL -maksu maksetaan työntekijän palkasta tai muusta työntekijälle maksettavasta vastikkeesta. Palkan lisäksi mukaan huomioidaan lisäksi kaikki työntekijälle maksettavat etuudet ja lisät. Kuitenkaan matkakorvauksista, verottomista työkalukorvauksista tai verottomista päivärahoista ei makseta TyEL -maksua. Eläkemaksua pitää maksaa myös siinä tapauksessa, vaikka palkasta ei toimitettaisi pidätystä. (Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet 2010, 109.)

Työnantajat jaetaan sopimustyönantajiin ja tilapäistyönantajiin maksettavan palkkasumman mukaan. Työnantajaa pidetään sopimustyönantajana, kun palkkasumma kuukauden aikana on vähintään 7746€, tai yrityksessä on jatkuvasti työssä vähintään yksi työntekijä. Sopimustyönantajan pitää tehdä työeläkeyhtiön kanssa TyEL -sopimus työntekijän eläkevakuutuksen ottamista varten. Työnantajaa pidetään tilapäistyönantajana silloin, kun työntekijöiden palkkasumma on kuuden kuukauden aikana alle 7746€, eikä työnantajalla ole vakinaista työntekijää. Tilapäistyönantaja vakuuttaa työntekijän ilmoittamalla työntekijän tiedot eläkeyhtiöön ja maksamalla työntekijän TyEL -maksun. (Yrityksen perustajan opas, käytännön perustamistoimet 2010, 109.)

TyEL -maksun suuruus riippuu sopimustyönantajan koosta ja eläkeyhtiön asiakashyvityksistä. Pienenä sopimustyönantajana pidettiin vuonna 2010 sellaista työnantajaa, jonka vuoden 2008 palkkasumma oli alle 1 686 000€. Pienen sopimustyönantajan TyEL -maksu ilman hyvityksiä on 21,8 %. Suuren sopimustyönantajan TyEL -maksuun vaikuttaa myös työnantajalle määritelty työkyvyttömyyden maksuluokka. Tilapäisen työnantajan TyEL -maksun suuruus on 23,3 %. Työntekijän osuus TyEL -maksusta alle 53-vuotiailla on 5,15 % ja 53 vuotta täyttäneillä 6,5 %. (Yrityksen perustajan opas, käytännön perustamistoimet 2010, 110.)

### **10.3 Työsopimus**

Työsopimuksen pitää noudattaa työsopimuslakia ja alan yleissitovaa työehtosopimusta. Siksi on tärkeää, että ennen ulkopuolisen työntekijän palkkaamista yrittäjä perehtyy näihin kunnolla. Työsopimusta ei ole pakko tehdä kirjallisena, mutta se on kuitenkin ehdottoman suositeltavaa. Kirjallisen selkeän työsopimuksen avulla välte-  
tään epäselvyyksiä työntekijän ja antajan välillä. (Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet 2010, 106.)

Työsopimuksen tulisi sisältää muun muassa sopimuksen työsuhteen kestosta, työtehtävistä, koeajasta, työajasta, palkasta ja palkan maksamisesta. Työsopimuksen voi

tehdä joko määräaikaiseksi, tai toistaiseksi voimassa olevaksi. Määräaikaiselle sopimukselle pitää olla perusteltu syy. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011, 28.)

Jos työntekijää ei tunne hyvin, on järkevää sopia työ sopimuksessa koeajasta. Koeaika-  
na kumpikin sopijaosapuoli voi purkaa sopimuksen välittömästi. Enimmäispituus  
koeajalle on neljä kuukautta, mutta joillakin aloilla se voi olla myös lyhempi. Kahdek-  
saa kuukautta lyhemmässä määräaikaisessa työsuhteessa koeaika saa olla pisimmil-  
lään puolet työsuhteen kestosta. (Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamis-  
toimet 2010, 106 – 107.)

## 11 TYÖTURVALLISUUDESTA PIENILLÄ TYÖMAILLA

Luulen, että rakennusala kuuluu aloihin, joissa rikotaan eniten työturvallisuusmäärä-  
yksiä. Suurin osa rakennuksilla tapahtuneista vakavista onnettomuuksista tapahtuu  
putoamisesta, joista iso osa olisi voitu välttää noudattamalla turvallisuusmääräyksiä.  
Esimerkiksi kypärän käyttö on välttämätöntä työmaaolosuhteissa (ks. kuvio 3).



KUVIO 3 Käytä kypärää! (Työturvallisuus 2012).

### **Työturvallisuudesta katoilla**

Suurin työturvallisuusriski kattotöissä on putoaminen. Siitä johtuen katoilla työskentelyyn on laissa määrätty tarkat ohjeet turvavaljaiden ja -kaiteiden käytöstä.

Monissa tilanteissa turvavaljaiden käyttö on työteknisesti kuitenkin sen verran hankalaa ja hidastaa merkittävästi työn tekoa, että niitä ei yleensä käytetä. Tällaisia töitä ovat esimerkiksi Kattoruoteiden naulaus, kattopeltien asentaminen katolle, sekä räystäslautojen asentaminen. Kuitenkin, etenkin silloin, jos yrittäjällä on muita työntekijöitä, kannattaa muistaa, että yrittäjä on myös juridisesti vastuussa työntekijöiden turvallisuusohjeiden noudattamisesta. Jos joku työntekijöistä tippuu katolta, eikä hän ole käyttänyt turvavaljaita, saattaa työnantajalle pahimmassa tapauksessa ”häkki heilahtaa”.

Merkittävän tapaturmariskin aiheuttavat katolta tippuvat työkalut ja rakennustarvikkeet. Etenkin vanhan katon purkuvaiheessa räystään alla touhuava työkaveri tai asiakas voi saada helposti laudasta päähän. Näin kävikin kerran eräällä kattotyömaalla. Työnantajani oli katolla purkamassa ruodelaudoitusta ja työkaverini työskenteli samaan aikaan räystään alla työnantajaltani näkymättömissä. Siinä kävi juuri niin, kuten arvata saattoi, eli työkaverini otti työnantajani heittämän laudanpätkän naamallaan vastaan. Onneksi hän selvisi tapaturmasta pelkillä ruhjeilla. Tällaisien onnettomuuksia välttämiseksi, etenkin purkuvaiheen aikana, kukaan ei saisi työskennellä räystään alla. Olisi järkevä sopia yksi kohta, mihin kaikki purkujätteet katolta pudotetaan ja tehdä selväksi myös asiakkaalle, ettei siihen kohtaan pihaa kannata mennä toikkaroiman.

Huopakattojen asentamisessa on aina olemassa tulipalovaara, jos katteen asennuksessa käytetään kaasupoltinta. Etenkin kuistien katot, jotka rajoittuvat seinään ovat vaaran paikkoja, sillä tuli leviää helposti seinärakenteisiin. Tällaisissa tilanteissa pitää käden ulottuvilta löytyä jatkuvasti vaahtosammutin. Kaasupolttimen käyttö katolla katsotaan aina tulityöksi ja tulityöt vaativat tulityökortin. Itse en omista tulityökorttia, joten sen hankkiminen on vielä edessä.

### **Koneiden käyttöturvallisuudesta**

Rankentamisessa käytettävät koneet aiheuttavat paljon erilaisia riskejä. Niihin kuuluu esimerkiksi kuulovauriot, silmän vauriot, haavat, irtonaiset sormet yms. Monesti kuitenkin koneiden turvamääräysten noudattaminen tuntuu hankalalta, eikä niitä sitten kiireessä viitsi noudattaa.

Yleisten turvallisuus määräysten mukaan paineilmanaulainten käytössä vaaditaan aina silmäsuojaimet. Eräs hyvä muistutus silmäsuojaimien tarpeellisuudesta sattui muutama vuosi sitten. Olin naulaamassa listaa seinään ilman silmäsuojaimia, kun yksi nauloista kimposi laudasta takaisin. Onneksi päässä sattui olemaan piilolinssien sijasta silmälasit. Naula halkaisi silmälasien toisen linssin, mutta silmä säilyi ehjänä.

### **Tyypillistä koneiden riskikäyttöä, johon minun itseni tulisi kiinnittää huomiota:**

- Käytän pöytäsirkkeliä ilman teräsuojaa
- Käytän moottorisahaa tikkailla seisten
- Työskentelen usein muutenkin tikkailta
- En käytä aina kuulosuojaimia, vaikka äänen voimakkuus olisi yli 80 dB
- En käytä yleensä silmäsuojaimia niitä vaativia töitä tehdessäni
- Työskentelen välillä laitteilla, joissa sähköjohto on vioittunut

## **12 STARTTIRAHA**

Starttiraha on tuki, joka myönnetään edistämään uuden yritystoiminnan syntymistä ja alkuvaikeuksista selviytymistä. Starttirahaa voi saada omaa yritystä perustava työn työnhakija tai opiskelija. Starttirahaa myönnetään myös kotityöstä tai palkkatyöstä yrittäjäksi siirtyville henkilöille. Vaatimus on, että yrittäjä katsotaan kokoaikaiseksi yrittäjäksi. Starttiraha on harkinnan varainen tuki, eli se myönnetään kullekin hakijal-



le katsotun tarpeen mukaan. Starttirahaa haetaan työ- ja elinkeinoministeriön kaavakkeella ja Työ- ja elinkeinotoimisto päättää sen myöntämisestä. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 190.)

### **Starttirahan myöntämisen edellytyksiä**

Starttirahan myöntämiselle on määritelty tiettyjä edellytyksiä:

- Tuen hakijalla on koulutusta tai kokemusta yrittäjätoiminnasta. Koulutus voidaan järjestää myös tuen maksamisen aikana.
- Hakijalla tulee olla riittävän hyvät valmiudet toimia yrittäjänä.
- Yritysidean tulee olla kannattava ja yrityksellä edellytykset kannattavaan yritystoimintaan.
- Yritystoiminnan käynnistyminen vaatii taloudellisen tuen.
- Yritystoiminta ei saa alkaa ennen, kuin tuki on myönnetty.
- Hakija ei saa saada muuta valtionavustusta tai tukea, esimerkiksi:
  - opintotukea
  - työttömyyspäivärahaa
  - työmarkkinatukea
  - vanhuuseläkettä
  - äitiys-, isyys- tai vanhempainrahaa
  - sairauspäivärahaa
- Tuen myöntäminen ei aiheuta epäreilua kilpailuetua muita samojen tuotteiden tai palveluiden tarjoajia kohtaan.
- Hakija ei saa saada eläkettä tai muuta palkkaa, joka ei tule yritystoiminnasta.
- Hakijan tullee toimia itsenäisenä yrittäjänä, eikä hänen pääasiallinen toimeksiantajansa saa olla hänen edellinen työnantaja.

(Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet 2010, 190 – 191.)

### **Miten starttiraha haetaan ja paljonko sitä voi saada?**

Ennen starttirahan hakemista rahan hakija ohjataan TE-toimiston kautta paikkakuntansa yritysneuvojalle. Jyväskylän seudulla ilmaista yritysneuvontaa tarjoaa muun muassa Yrityspalvelukeskus Luotsi. Yritysneuvojan kanssa etuuden hakija keskustelee yrityksensä perustamiseen liittyvistä suunnitelmista, ja kannattavuudesta. Yritysneuvoja voi tarvittaessa ohjata hakijan jollekin yrittäjä kurssille, jonka aikana hän perehtyy tarkemmin yrittämiseen ja tekee yritykselleen liiketoimintasuunnitelman. Starttirahan hakijan on tärkeä muistaa, että yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen starttirahan myöntämistä. (Yrityspalvelukeskus Luotsi 2012.)

Starttirahaa haetaan työ- ja elinkeinotoimistosta (TE-toimisto) sille tarkoitettulla lomakkeella. Starttirahalomakkeen voi hakea TE-toimistosta tai internetistä osoitteesta [www.mol.fi/yrittäjyyspalvelut](http://www.mol.fi/yrittäjyyspalvelut). Tuen hakija on joko työtön työnhakija, tai henkilöasiakas. Hakijan pitää lähettää hakemuksen mukana enintään kolmen kuukauden ikäinen verovelkatodistus. Siitä selviää onko hakijalla jäänyt maksamatta valtiolle erääntyneitä veroja tai muita saatavia. Tämän lisäksi mukaan liitetään dokumentti pankin tai muun luotonantajan lupaamasta lainasta, starttiselvitys, sekä lupa omien tietojen luovuttamisesta. ( Työ- ja elinkeinotoimiston sivut, starttiraha. )

Kun starttiraha hakemus on käsitelty ja hyväksytty, lähetetään hakijalle päätöksen mukana tilityslomakkeet, toimintaohjeet ja maksupäiväluettelo. Jokaisen kuukauden lopussa hakija täyttää tilityslomakkeen ja lähettää sen TE-toimistoon. Ensimmäisen tilityksen mukana hakija lähettää päätuloverokortin kopion kaupparekisteri-ilmoituksesta ja yhtiösopimuksesta. Starttiraha maksetaan taannehtivasti edelliseltä kuukaudelta hakijan tilityslomakkeen tietojen perusteella.

(Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet 2010, 193.)

Yleensä starttirahaa myönnetään 6 kuukautta. Pisimmillään sitä voi saada 18 kuukautta. Starttirahan perusmaksu on 25,74 €/ päivä, enintään viideltä päivältä viikossa ja sitä voidaan korottaa enintään 60 %. Tämän perusteella rahaa kertyy kuukaudessa noin 550 - 890 €. Jos etuutta halutaan saada yli 6 kuukautta, täytyy sitä varten tehdä erillinen jatkohakemus seuraavaa maksimissaan kuuden kuukauden jaksoa varten.

Hakemus pitää lähettää ennen edellisen tukijakson päättymistä. Tämän jälkeen TE-toimisto tekee välitarkastuksen, jossa se arvioi tuen tarpeen, määrän ja keston. (Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet. 2010.)

## **13 YRITYKSEN MAINOSTAMINEN JA MARKKINOINTI**

### **Puskaradio**

Puskaradiolla tarkoitetaan ihmiseltä toiselle suullisena menevää tietoa. Se on monen pienyrityksen tärkein tapa mainostaa yritystä. On tietenkin toivottavaa, että yrityksestä leviävä tieto olisi positiivista. Hyvin tehdystä urakasta asiakkaat antavat yleensä kiitosta ja suosittelevat samaa urakoitsijaa myös muille tuttavilleen.

### **Kotisivut**

Nykyään lähes jokaisella yrityksellä on kotisivut. Kotisivut antavat asiakkaalle heti ensisilmäyksellä mielikuvan yrityksestä. Siksi kotisivut kannattaa tehdä, tai yleensä teettää huolella. Yrityksen kotisivujen tulee olla ennen kaikkea selkeät ja sellaiset, että ne herättävät heti mahdollisen potentiaalisen asiakkaan kiinnostuksen. Hyvin tehdyt kotisivut antavat asiakkaalle yrityksestä ammattitaitoisen ja kilpailukykyisen kuvan. Jos yrityksellä on pitkä historia alalla, myös se kannattaa laittaa näkyvästi esille. Se antaa asiakkaalle kuvan kokemuksesta ja ammattitaidosta. Yrityksen logoon voi esimerkiksi liittää vuosiluvun, milloin yritys on perustettu.

Olen suunnitellut teettää myös omalle yritykselleni kotisivut. Kotisivujeni etusivulta tulee ilmetä heti ensi vilkaisulla, mitä tuotetta tai palvelua yritys on tarjoamassa. Se voi ilmetä esimerkiksi kuvista, yrityksen nimestä, mainoslauseista tai yrityksen logosta. Myös asiakaspalvelunumeron tulee olla hyvin näkyvillä, heti etusivulla. Kodin re-

montteja tekevänä yrityksenä aion heti sen etusivulle laittaa mainoksen kotitalousvähennyksestä.

Etusivun lisäksi yritykseni kotisivut tulevat käsittämään myös alisivuja, joihin kaikkiin tulee päästä yhdellä klikkauksella etusivulta. Alasivut tulen nimeämään seuraavasti:

- Palvelut
- Galleria
- Yhteystiedot
- Tarjouspyyntö
- Tietoa yrityksestä

Yritykseni kotisivut olisi tarkoitus teettää eräällä tietotekniikkaa opiskelevalla kaverilani. Häneltä saisin sivut todennäköisesti melko paljon edullisemmalla, kuin joltain täysin ulkopuoliselta tekijältä.

### **Muut mainostustavat**

Yritystä voi mainostaa kotisivujen ja puskaradion lisäksi myös monella muulla tavoin. Paljon käytettyjä pienyritysten mainostustapoja ovat muun muassa erilaiset lehti-mainokset, lehtihaastattelut, internet mainokset, radiomainokset, jaettavat irtomainokset, puhelin mainostaminen, ja TV -mainokset. Mitä suurempi on yrityksen myyntitarve, sitä enemmän se joutuu myös mainostamaan, ja sitä enemmän siihen myös palaa rahaa. Omaa yritystäni olisi, ainakin aluksi, tarkoitus mainostaa sellaisin keinoin, joihin tulisi menemään mahdollisimman vähän rahaa.

Lehtimainostaminen on hyvä tapa mainostaa yritystä. Lehden levikistä riippuen mainoksen näkee hyvinkin suuri joukko ihmisiä. Remontteja tarjoavan yrityksen kannattaa mainostaa yritystään lähinnä sellaisissa lehdissä, joidenka lukijoihin kuuluu paljon oman asunnon ja kodin omistajia. Esimerkiksi tulevana Keski- Suomalaisena yrittäjä-

nä Keski- Suomalainen voisi olla hyvä lehti mainostaa. Tällaisissa suurissa ja laajalevikkisissä lehdissä huonona puolena on kuitenkin mainosten kallis hinta. Vähänkin suurempi ja näyttävämpi mainos tulee maksamaan Keski- Suomalaisessa useita tuhansia euroja. Pienissä paikallislehdissä mainostaminen tulee huomattavasti halvemmaksi, joten myös niitä kannattaa hyödyntää.

Irtomainosten jakaminen ihmisten koteihin ja ilmoitustauluille on halpa ja tehokas tapa mainostaa yritystä. Yksinkertaisimmillaan se voi olla A4-paperille painettu mainos, jota voi vaikkapa itse käydä iltaisin jakamassa ympäri kyliä ihmisten postilaatikoihin. Oman yritykseni kannalta hyviä jakelualueita voisivat olla esimerkiksi vanhat omakotitaloalueet ja siirtolapuutarha-alueet.

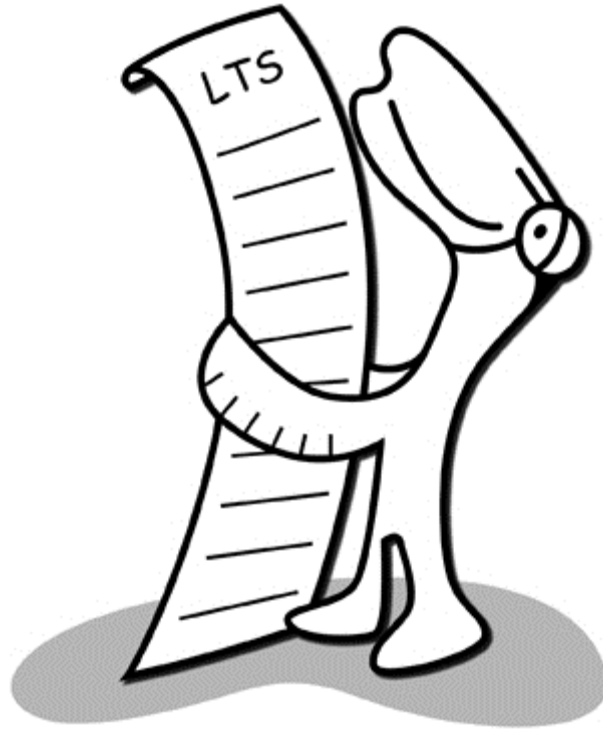
Puhelin myynti on monen, yleensä hieman isomman yrityksen tapa myydä ja mainostaa palveluitaan asiakkaille. Pienempien rakennusyritysten ei aina kuitenkaan tarvitse turvautua tähän mainostustapaan. Omassa yrityksessäni en aio en aio käyttää tätä mainostustapaa, jos muu mainostaminen riittää turvaamaan riittävän myynnin.

## **14 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA (LTS)**

### **14.1 Mikä liiketoimintasuunnitelma on ja milloin se kannattaa laatia?**

Liiketoimintasuunnitelma on keskeinen työväline suunniteltaessa yrityksen tulevaisuutta ja toimintaa (ks. kuvio 4). Se on kansainvälinen toimintatapa yritysmaailmassa. Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan yrityksen liiketoiminta, sen lähtökohdat ja tavoitteet. Siinä yhdistyvät nykyhetki ja lähitulevaisuus. Yleensä liiketoimintasuunnitelma laaditaan noin 2-3 vuodeksi eteenpäin, joskus myös pidemmäksi aikaa. Hyvin

tehty liiketoimintasuunnitelma antaa asiantuntijoille vakuuttavan kuvan yrityksestä, esimerkiksi rahoitusta haettaessa.



KUVIO 4. Onko sinulla idea, joka haiskahtaa rahalle? (4H-yritys -kurssi 2012.)

Laadin opinnäytetyöni liitteeksi Rakennuspalvelu Remontti - Peikolle liiketoimintasuunnitelman. Siitä oli aluksi tarkoitus tulla salainen liite, sillä se sisältää yksityiskohtaisia suunnitelmia ja laskelmia yrityksestäni. Päätin kuitenkin lopulta julkaista sen, koska kyse on alustavista suunnitelmista, jotka tulevat varmasti vielä muuttumaan melko paljon. Liiketoimintasuunnitelman tekemisen aloitin starttirahan hakuprosessin yhteydessä.

Liiketoiminta suunnitelman laatiminen on tuonut paljon selkeyttä alkavan yritystoimintani suunnitteluun. Kun asiat liiketoimintasuunnitelmassa joutuu laittamaan kirjalliseen muotoon, niitä joutuu myös pureskelemaan paljon tarkemmin. Liiketoimin-

tasuunnitelman laatimisessa käytin apuna internetistä löytyvää valmista runkoa, jolle suunnitelmat oli kätevä tehdä. Tarkoitukseni on jatkossa päivittää ja muokata liiketoimintasuunnitelmaa aina tarpeen mukaan.

## **Mikä on hyvä aika laatia liiketoimintasuunnitelma?**

### **Yrityksen perustamisen yhteydessä**

Kun yritystä ollaan perustamassa, hyvän liiketoimintasuunnitelman laatiminen on a ja o. Se herättää aloittavassa yrittäjässä kysymyksiä ja pistää miettimään asioita paljon tarkemmin. Liiketoimintasuunnitelma antaa myös selkeän rungon kysymysten käsittelyyn ja auttaa ennakoimaan ongelmatilanteita. (Ruuska 2001, 6.)

### **Liiketoimintaa kehitettäessä**

Tuottavaan yritystoimintaan kuuluu, että tuotteita ja yritystä kehitetään ja uudistetaan. Voidaan esimerkiksi kehittää uusia tuotteita tai suunnitella tuotteiden markkinointia uusille asiakasryhmille. Uudet ideat ja suunnitelmat on järkevää kirjata heti ylös liiketoimintasuunnitelmaan. (Ruuska 2001, 6.)

### **Vuosisuunnittelun yhteydessä**

Liiketoimintasuunnitelmaan kannattaa pitää ajan tasalla. Vuosisuunnitelman yhteydessä käydään läpi edellisvuoden asioita ja tehdään seuraavalle vuodelle uudet suunnitelmat. Nämä kaikki kirjataan liiketoimintasuunnitelmaan. (Ruuska 2001, 6.)

### **Rahoitusta haettaessa**

Pankit ja muut rahoittajat haluavat yleensä nähdä yrityksen liiketoimintasuunnitelman ennen lainan myöntämistä. Liiketoimintasuunnitelma tuo uskottavuutta yrityksen menestymiselle, jolloin rahoittaja uskaltaa myöntää helpommin lainaa.

### **Yrityksen strategiasuunnittelun yhteydessä**

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on yleinen tapa käydä läpi yrityksen strategia. Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi tarpeelliset analyysivaiheet ja kehitetään strategian perusratkaisut toimenpidesuunnitelmineen. (Ruuska 2001, 6.)

### **Muutostilanteessa**

Yrityksellä voi tulla eteen hyvinkin erilaisia muutostilanteita. Muutostilanteet yleensä pakottavat yrityksen tekemään uusia suunnitelmia, jotka kannattaa kirjata ylös liiketoimintasuunnitelmaan. Muutostilanne voi olla esimerkiksi:

- Kriisitilanne yrityksessä
- Lamakausi
- Johtajan vaihdos
- Uutta liiketoimintaa hankittaessa
- Yhtiömuodon muuttaminen

## **14.2 Liiketoimintasuunnitelman sisältö**

Liiketoimintasuunnitelman voi laatia monella tavalla. Liiketoimintasuunnitelma laatimiselle löytyy paljon erilaisia pohjia ja malleja, joiden perusteella suunnitelman voi laatia. Liiketoimintasuunnitelma voi koostua esimerkiksi seuraavista osa-alueista:



- Liikeidea
- Osaaminen
- Tuotteet ja palvelut
- Asiakkaat ja markkinat
- Kilpailijat
- Strategiat
- Kehityssuunnitelmat
- Kirjanpito
- Riskit ja riskien hallinta

### **Liikeidea**

Liiketoimintasuunnitelma voi alkaa esimerkiksi liikeidean lyhyellä kuvaamisella. Liikeidean tarkempi kuvaus tapahtuu liiketoimintasuunnitelman muissa kohdissa. Rakennuspalvelu Remontti-Peikon liiketoimintasuunnitelman tämän osion kirjasin lyhyesti ranskalaisin viivoin:

- Toiminta
- Kohteet
- Asiakkaat
- Myynti:
  - mainostaminen
  - urakkamuodot
  - myyntityö

### **Osaaminen**

Aloittavan yrittäjän liiketoimintasuunnitelmassa oma osaamisen selvittäminen on yksi tärkeä kohta. Kun suunnitelmaa tehdään, esimerkiksi starttirahan hakemista ajatellen, tämän kohdan tärkeys korostuu. Starttirahan myöntäjiä kiinnostaa, onko yrittäjällä riittävästi ammattitaitoa ja kokemusta, jotta hänellä olisi mahdollisuudet

kannattavaan liiketoimintaan. Osaamisosiossa yleensä käydään läpi aikaisempi työkokemus, koulutus, yrittäjäkoulutus, sekä omat vahvuudet ja heikkoudet.

### **SWOT- analyysi**

SWOT- analyysi on hyvä työkalu yrittäjälle ja se kannattaa liittää aina osaksi liiketoimintasuunnitelmaa. SWOT- sana tulee englanninkielisistä sanoista strenghts (vahvuudet), weakneses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). Analyysi koostuu näistä neljästä tekijästä, jotka kuvaavat yrityksen sisäisiä ja ulkoisia voimia. Näiden määrittämisen avulla saadaan luotua tilannearvioita päätöksien ja suunnitelmien perustaksi. SWOT -analyysi on hyvä tehdä yrityksen perustamisvaiheen lisäksi esimerkiksi aina vuosisuunnittelun yhteydessä. (Viitala & Jylhä 2006, 59.)

### **Tuotteet ja palvelut**

Liiketaloussuunnitelmassa tuotteet ja palvelut kannattaa käsitellä omana kappaleena. Siinä käydään läpi yksityiskohtaisesti, mitä tuotteita yritys asiakkailleen tarjoaa, sekä miten ja millä perusteella tuotteensa hinnoittelee. On myös tärkeää pohtia oman tuotteidensa kilpailukykyä verrattuna muiden kilpailijoiden tuotteisiin sekä kuinka tuotteita voisi kehittää.

Rakennuspalvelu Remontti-Peikon liiketoimintasuunnitelman kolmanneksi kohdaksi laitoin otsikon Tuotteet ja palvelut. Tässä osassa kävin tarkemmin läpi, mitä tuotteita ja palveluja yritys tarjoaa, millä hinnalla ja millaisen voiton yritys niistä saa. Laskin tätä varten joitakin keksittyjä esimerkkiurakoita, ja määrittelin niille urakkahinnat työn arvioidun keston ja materiaalikulujen avulla.

## **Asiakkaat ja markkinat**

Yrittäjän on tärkeää tietää, keitä ovat hänen asiakkaansa, ja millaiset ovat heidän tottumuksensa ja tarpeensa. Keskeinen kysymys on, mikä saa asiakkaan valitsemaan juuri minun tuotteeni, ja mitä he tuotteiltani odottavat. On myös hyvä miettiä, mitä asioita asiakkaat eivät pidä erityisen tärkeänä ja välttää tuhlaamasta resursseja niihin.

Liiketoimintasuunnitelmassa asiakkaat kannattaa ryhmitellä erilaisiin ryhmiin. Yritysasiakkaat voi ryhmitellä esimerkiksi yrityksen koon, toimialan tai sijainnin mukaan ja henkilöasiakkaat eri tuotteiden, tai palveluiden ostajiin. Aluksi on järkevintä yrittää miettiä, ketkä ovat tärkeimpiä asiakkaita ja keskittää resurssit heihin.

## **Kilpailijat**

Yrittäminen on lähes poikkeuksetta kilpailua. Siksi oman alan kilpailijat on hyvä tuntea mahdollisimman tarkkaan ja heidän toimensa ja tuotteensa tuntemus on tärkeää. Kilpailijoiden mainonnan ja myyntityön seuranta on hyvä tapa kehittää myös omaa yritystoimintaa. Jos meinaa selvitä kilpailussa, on pyrittävä erottautumaan toisista kilpailijoista jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä. Erottuminen kilpailijoista antaa yritykselle hinnoitteluvapautta, jolloin tuottavuus paranee. (Markkinat ja kilpailijat 2011.)

## **Strategia**

Yrityksen strategialla tarkoitetaan yrityksen keinoja ja periaatteita, joita käyttäen se aikoo selvitä kilpailusta ja menestyä markkinoilla. Strategia työhön kuuluu strategian luominen ja sen toteuttaminen. Strategia työssä tehdään päätöksiä yhteistyösuhteista, investoinneista, tuotekehityksestä ja verkostoista. Myös siitä tehdään päätöksiä, miten strategiat pannaan käytäntöön ja toimintaan. (Viitala & Jylhä 2006, 69.)

Yrityksen strategian perustana ovat ympäristöä koskevat analyysit ja arviot omista voimavaroista. Strategiaan vaikuttaa markkina- ja kilpailutilanne, sekä yrittäjän ajatus omasta toiminnasta. Tärkeimpiä piirteitä strategiassa on tulevaisuuteen suuntautuminen, sekä jatkuvuuden ja kannattavuuden turvaaminen. Kaikki yrittäjät eivät välttämättä tietoisesti laadi yritykselle strategiaa, mutta tekevät sen kuitenkin tiedostamattaan. Pienessä yrityksessä strategiamalli voi olla ainoastaan yrittäjän omassa mielessä, mutta suurissa yrityksissä strategia on usein hyvinkin tarkasti suunniteltu, analysoitu ja dokumentoitu. (Viitala & Jylhä 2006, 71.)

Strategialla on kolme tasoa. Näitä ovat yritysstrategia, liiketoimintastrategia ja operatiivisen tason strategia. Yritysstrategiasta selviää, missä liiketoiminnassa ollaan mukana, eli päätetään liiketoiminta-alueiden valinnasta ja luopumisesta. Kilpailu ja kilpailuedun rakentamista ja ylläpitämistä käsitellään liiketoimintastrategiassa. Kilpailustrategian toteuttamiseksi laaditaan operatiivisia strategioita. Näitä ovat esimerkiksi markkinointistrategia, asiakaspalvelustrategia, tutkimus- ja kehitysstrategia ja tuotantostrategia. (Viitala & Jylhä 2006, 71.)

## **Kehityssuunnitelmat**

### **Organisaatio- ja henkilöstösuunnitelma**

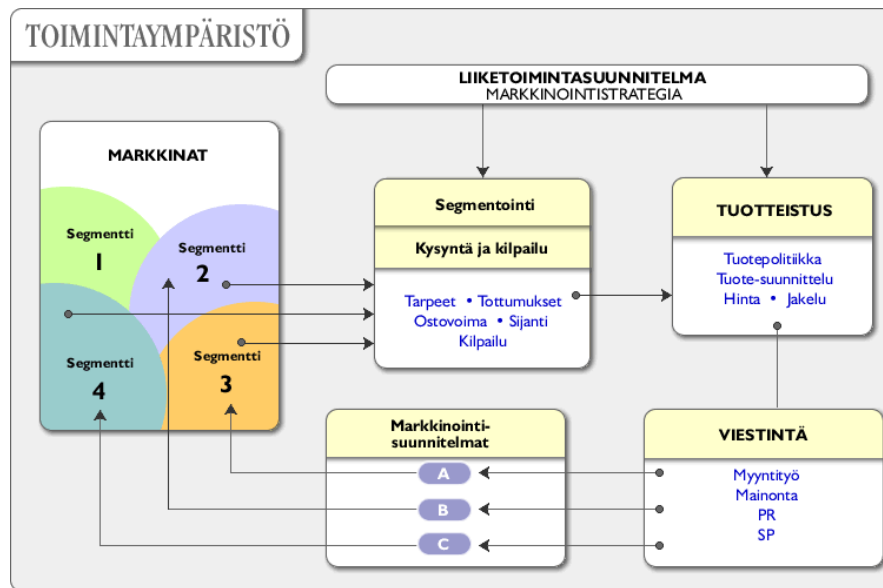
Koko yrityksen toiminta organisoidaan yrityksen toiminta-ajatuksen, liikeidean, strategioiden ja tavoitteiden määrittelyn mukaan. Sen mitä ja miten yritys asioita tekee ja mitä se teettää muilla, päättää yrityksen johto. Näiden päätösten perusteella selviää, minkälaisiin tehtäviin yritys tarvitsee osaajia ja kuinka paljon. (Viitala & Jylhä 2006, 195.)

Liiketoimintastrategioiden pohjalta laaditaan yritykselle henkilöstösuunnitelma. Henkilöstösuunnitelma auttaa ennakoimaan yrityksen toiminnan vaatimaa henkilöstömäärää, henkilöstökustannuksia, sekä turvaa yrityksen tavoitteiden kannalta saavutamat riittävät taidot ja tiedot. Lisäksi sen avulla voidaan ennakoida kehittämistarvetta. Henkilöstösuunnittelua tehdään kaikissa yrityksissä, mutta se on järjestelmällisempää suurissa yrityksissä. Suuremmissa yrityksissä saattaa olla esimerkiksi tähän tehtävään erikseen palkattuja henkilöitä. (Viitala & Jylhä 2006, 231.)

### **Markkinointisuunnitelma**

Yrityksen liikeidean ja markkinointiajattelun pohjalta yritykselle laaditaan markkinointisuunnitelma ja markkinointistrategia (ks. kuvio 5). Markkinointistrategialla tarkoitetaan niitä periaatteita, joita markkinoinnissa pidemmällä tähtäimellä aiotaan noudattaa. Kun markkinointistrategia on suunniteltu, tehdään lyhyemmän tähtäimen markkinointisuunnitelmat ja toimenpiteet, jolla ne voidaan saavuttaa. Suunnitelma on esitys siitä, mitä, missä, milloin, miten ja millä välineillä tehdään ja kuka vastaa mistäkin. (Viitala & Jylhä 2006, 116.)

- Markkinointisuunnitelmassa käsitellään ja otetaan kantaa seuraaviin asioihin:
  - Kohderyhmät ja asiakassegmentit
  - Tuotteesta tai palvelusta saatava perushyöty, tarkoittaa esimerkiksi tuotteen helppokäyttöisyyttä, suorituskykyä, turvallisuutta ja muotoilua. Tätä kutsutaan ydinasemoinniksi.
  - Hinta-asemointi, eli sijoittuminen tuotteiden hinnoittelussa suhteessa kilpailijoihin
  - Arvoväittäjä, eli lupaus asiakkaalle tai vastaus asiakkaan kysymykseen siitä, miksi hänen kannattaa ostaa yritykseltä.
  - Markkinointiviestintä- ja jakelustrategia
- (Viitala & Jylhä 2006, 117.)



KUVIO 5. Markkinointisuunnitelma ja strategia (Markkinointi n.d.).

### Taloussuunnitelma

Yritystoiminnan perusidea on, että liiketoiminnan tulee olla taloudellisesti kannattavaa. Tämä tarkoittaa vähintäänkin sitä, että yrityksen pitää tuottaa enemmän, kuin se kuluttaa. Yrityksen taloutta ohjataan talousohjauksella. Tämä tarkoittaa kaikkia niitä toimenpiteitä, joita yrityksessä tehdään taloudellisten tavoitteiden saavuttamiseksi. (Viitala & Jylhä 2006, 294.)

Yrityksen elinkelpoisuuden kannalta yrityksen tulisi saavuttaa neljä taloudellista tavoitetta:

- Yritystoiminnan pitää olla kannattavaa, eli myyntitulojen tulee kattaa menot voitonjakomaksut ja lainanlyhennykset.
- Yrityksen sisäisen toiminnan tulee olla tehokasta.
- Yrityksen pitää olla jatkuvasti maksukykyinen, eli rahaa pitää olla jatkuvasti riittävästi taskun pohjalla maksujen hoitamiseen.

- Yrityksen pitää olla vakavarainen, mikä tarkoittaa tervettä pääomarakennetta.

(Viitala & Jylhä 2006, 294.)

### **Riskit ja riskien hallinta**

Yritystoimintaan liittyy aina riskejä. Niitä voi olla esimerkiksi kaluston rikkoutuminen, henkilöstön sairastuminen, tuotantotilojen tuhoutuminen tai yleisen taloustilanteen huononeminen. Riskejä ja niiden seurauksia voidaan kuitenkin huomattavasti vähentää riskien tunnistamisella ja niihin varautumisella. Tätä kutsutaan vastuulliseksi johtamiseksi. Täysin riskittömäksi yritystoimintaa on kuitenkin mahdotonta saada.

(Viitala & Jylhä 2006, 342.)

Vaarasta puhuttaessa tarkoitetaan jotain ikävää tapahtumaa, joka ei vielä ole tapahtunut. Riskillä puolestaan tarkoitetaan vaaran suuruutta, todennäköisyyttä ja seurausten vakavuutta yhdessä. Riskienhallinta sisältää kolme pääaluetta, niihin kuuluvat riskien tunnistaminen, riskien analysointi ja riskien hallintakeinojen määrittely. (Viitala & Jylhä 2006, 342 - 343.)

Riskianalyysi on osa riskien hallintaa. Se auttaa riskien tunnistamisessa ja vahinkojen ennakkoinnissa. Riskianalyysin avulla selvitetään riskin kohteet, luonteet, todennäköisyydet ja seuraukset. Riskianalyysi voidaan käsittää suppeassa tai laajassa merkityksessä. Laajassa merkityksessä riskianalyysi sisältää riskin määrittämisen, arvioinnin, kokemisen ja niiden hallinnan kokonaisuudessaan. Suppeassa merkityksessä analyysillä tarkoitetaan teknistä tapaa, jonka avulla järjestelmän, tai järjestelyn käyttäjälle aiheuttamat riskit tunnistetaan ja analysoidaan. Tämän jälkeen analyysin avulla käydään läpi eri riskikohteet logiikan sääntöjen mukaan. (Liiketoiminta: Liiketoiminnan riskianalyysi n.d.) Kun riskien todennäköisyydet ja suuruudet yhdistetään, saa-

daan selville riskien todellinen merkitys. Tätä kuvaa riskikartta (ks. kuvio 6). (Nyt niitä riskejä sitten hallitaan 2009).

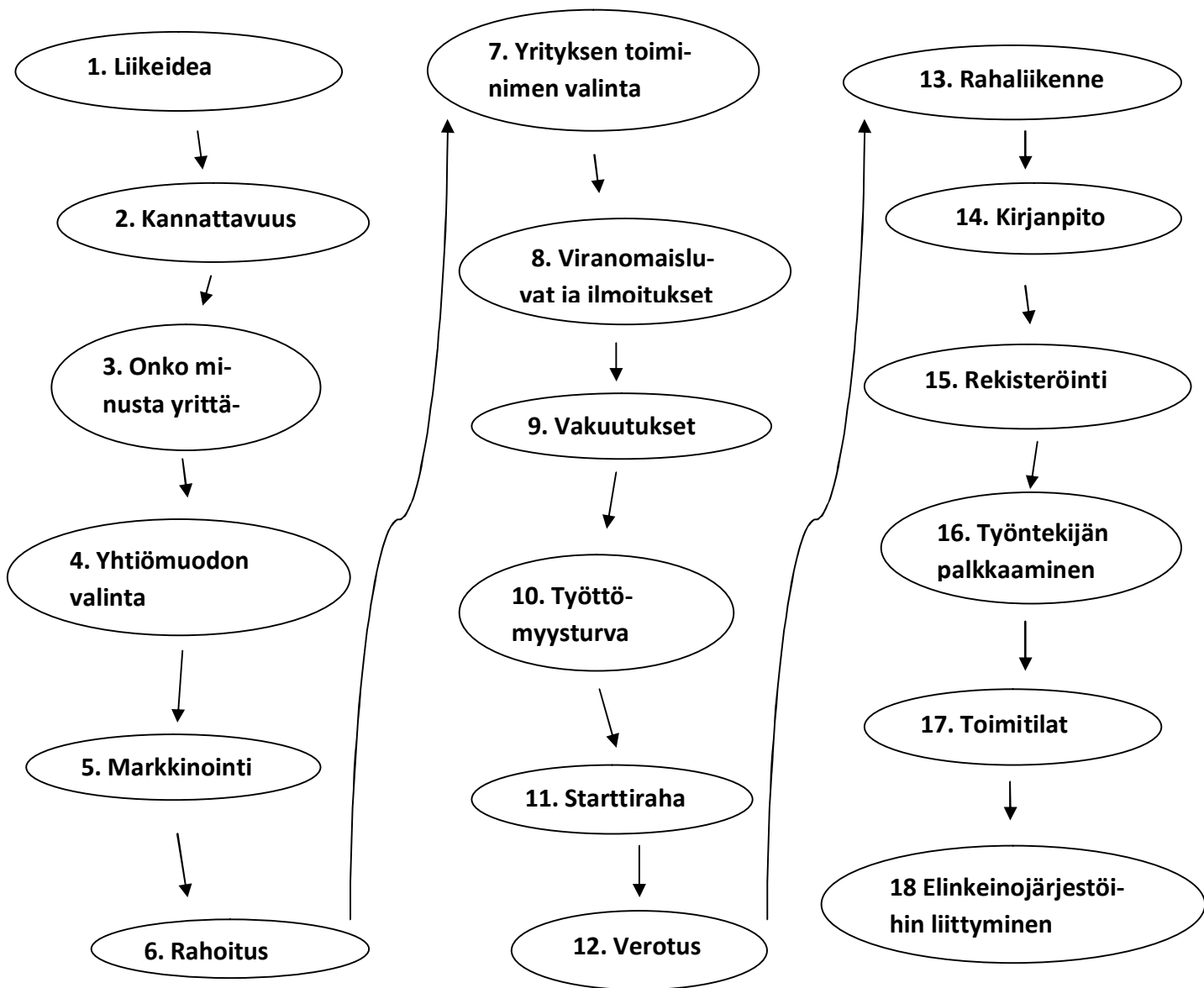
		Tapahtuman seuraukset		
		Vähäinen	Haitallinen	Vakava
Tapahtuman todennäköisyys	Epätodennäköinen	Merkityksetön riski	Vähäinen riski	Kohtalainen riski
	Mahdollinen	Vähäinen riski	Kohtalainen riski	Merkittävä riski
	Todennäköinen	Kohtalainen riski	Merkittävä riski	Sietämätön riski

KUVIO 6. Riskikartta (Nyt niitä riskejä sitten hallitaan 2009.)

## 15 YHTEENVETO ALOITTAVALLE YRITTÄJÄLLE

Yrityksen perustamiseen ja yrittämiseen sisältyy monenlaisia asioita. Aloittavan yrittäjän kannattaa perehtyä näihin asioihin mahdollisimman tarkkaan jo ennen yritystoiminnan alkamista. Hyvä tapa on listata tärkeimmät asiat paperille ja selvittää missä vaiheessa mikin asia on hoidettava. Jos asiat hoidetaan alusta asti hyvin ja aikataulussa sekä tekee suunnitelmat huolellisesti, niin yritystoiminnalla on huomattavasti suuremmat menestymisen mahdollisuudet. Ohessa on kirjattu ylös tärkeimmät asiat ennen yritystoiminnan alkua (ks. kuvio 7). Liitteessä 2 on tarkempi selostus kaavakkeesta.





KUVIO 7. Yhteenveto yrityksen perustamisesta.

## 16 POHDINTA

Opinnäytetyön tekeminen oli kaiken kaikkiaan melko mielenkiintoinen prosessi. Mielenkiintoiseksi työn tekemisen teki aiheen ajankohtaisuus eli oman yrityksen perustaminen. Samalla, kun laadin ohjeita alkaville yrittäjille, ajattelin niitä myös oma yritykseni kannalta. Luulen, että nyt opinnäytetyön tehtyäni, tiedän yrittämisestä paljon enemmän, kuin työn alkuvaiheessa.

Opinnäytetyöni aihe oli sellainen, että työhön oli vaikea saada mitään uutta ja mullistavaa tietoa, eikä se ollut minulla tavoitteenakaan. Tavoitteenani oli antaa tiivistetty ohje aloittaville yrittäjille yrityksen perustamisesta ja yrittämiseen liittyvistä perusasioista. Samalla minulla oli tarkoitus hankkia itselleni mahdollisimman hyvä tietopohja yrittämisestä, sekä tehdä kattavat suunnitelmat oman yritystoiminnan aloittamista varten. Liiketoimintasuunnitelma kaipaakaan vielä aika paljon hiomista, mutta muuten mielestäni saavutin tavoitteeni melko hyvin.

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen antoi minulle paljon ajattelemisen aihetta, kun jouduin laittamaan suunnitelmani kirjalliseen muotoon. Suunnitelmista piti saada mahdollisimman realistisia. Samalla niistä täytyi käydä ilmi, että starttirahan myöntäminen yritykselleni on perusteltua. On kuitenkin selvä asia, että näin alkuvaiheessa tehdystä liiketoimintasuunnitelmasta on vaikea saada täysin realistista. Esimerkiksi yrityksen kysynnän arvioiminen on todella vaikeaa.

Rakennuspalvelu Remontti-Peikon on ainakin aluksi tarkoitus toimia yhden miehen yrityksenä. Kuitenkin välillä saattaa tulla tilanteita, milloin apumies olisi tarpeen. Esimerkiksi kattoremontteja ja muita suurempia töitä on hankala tehdä kokonaan yhden miehen voimin. Tällaisessa tilanteessa näppärä kesätyöläinen voisi olla hyvä vaihtoehto. Tulevaisuudessa voi tulla eteen myös tilanne, että haluan hieman laajentaa yritystä ja palkata vakituisen työntekijän.

Aluksi toiminimi yhtiömuotona on mielestäni yritykselleni paras vaihtoehto. Kuitenkin, jos jossain vaiheessa tulevaisuudessa kysyntää alkaa olla enemmän ja yritystoi-

minta kasvaa, saattaa yritykselläni olla edessä yhtiömuodon vaihdos osakeyhtiöksi. Tällaisessa tilanteessa en ole sulkenut pois ajatusta myöskään yhtiökumppanin hankkimisesta. Yksin ja yhdessä yrittämisessä on molemmissa hyvät ja huonot puolensa. Yhtiökumppani jakaa yrityksen riskit, mutta toisaalta hän haukkaa myös osansa yrityksen voitoista. Yksin yrittäjä sitä vastoin kantaa riskit ja kerää voitot kokonaan itse.

## LÄHTEET

Arvonlisäverotus. 2012. Verohallinto. Viitattu 2.4.2012. [http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ ja\\_ yhteisoasiakkaat/Liikkeen\\_ ja\\_ ammatinharjoittaja/Arvonlisaverotus](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ ja_ ammatinharjoittaja/Arvonlisaverotus)

AYT yleisesti. n.d. AYT. Viitattu 29.3.2012.

[http://www.ayt.fi/index.php?option=com\\_content&view=article&id=63&Itemid=1&lang=fi](http://www.ayt.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=63&Itemid=1&lang=fi)

Ihantola, E., Kuhanen, H., Leppänen, P. & Sivonen, I.2008. Yrityksen kirjanpito, Perusteet ja sovellusharjoitukset. 2. p. uud. p. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press.

Kirjanpidon ABC. n.d. Pdf-dokumentti. Viitattu 1.2.2012.

[http://www.aj-laskenta.fi/kirjanpidon\\_abc.pdf](http://www.aj-laskenta.fi/kirjanpidon_abc.pdf)

Kirjanpito, tilikausi ja verovuosi. 2011. Verohallinto. Viitattu 4.3.2012.

[http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ ja\\_ yhteisoasiakkaat/Avoin\\_yhtio\\_ ja\\_ kommandiittiyhtio/Tuloverotus/Kirjanpito\\_tilikausi\\_ ja\\_ verovuosi\(9398\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ ja_ kommandiittiyhtio/Tuloverotus/Kirjanpito_tilikausi_ ja_ verovuosi(9398))

Kuka voi liittyä. n.d. AYT. Viitattu 29.3.2012.

[http://www.ayt.fi/index.php?option=com\\_content&view=article&id=51&Itemid=60&lang=fi](http://www.ayt.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=60&lang=fi)

Liikeidea. n.d. Salon seudun kehittämiskeskus. Viitattu 4.3.2012.

[http://sskkarkisto.salo.fi/yrityspalvelut\\_uusi/yritystoiminnanaloittaminen\\_uusi/liikeidea\\_uusi/](http://sskkarkisto.salo.fi/yrityspalvelut_uusi/yritystoiminnanaloittaminen_uusi/liikeidea_uusi/)

Liiketoiminta: Liiketoiminnan riskianalyysi. n.d. LAKI24. Viitattu 1.3.2012.

<http://www.laki24.fi/yritysaloitavayritys-liiketoimintariskianalyysi.html>

Markkinat ja kilpailijat. 2011. Liiketoimintasuunnitelma – Uusyrityskeskus. Viitattu 12.2.2012.

[https://liiketoimintasuunnitelma.com/index.php?page=business\\_plan&subpage=markets\\_competition](https://liiketoimintasuunnitelma.com/index.php?page=business_plan&subpage=markets_competition)

Markkinointi. n.d. Festarit.org. Lainattu 10.3.2012.

<http://www.festarit.org/opas/markkinointi>

Nimiohjeet. 2011. Patentti- ja rekisterihallitus. Viitattu 5.2.2012.

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet/nimiohjeet.html>

Nyt niitä riskejä sitten hallitaan. 2009. Vakuutusmajuri. Lainattu 10.3.2012.

<http://vakuutusmajuri.fi/2009/09/16/nyt-niita-riskeja-sitten-hallitaan/>

Osakeyhtiö. 2011. Patentti- ja rekisterihallitus. Viitattu 5.2.2012.

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio.html>

Osakeyhtiö. 2011. Suomen Yrittäjät. Viitattu 25.2.2012.

[http://www.yrittajat.fi/fi-fi/yritystoiminnanabc/yritysmuodot\\_ja\\_liiketoiminta/osakeyhtio/](http://www.yrittajat.fi/fi-fi/yritystoiminnanabc/yritysmuodot_ja_liiketoiminta/osakeyhtio/)

Osuuskunnan perustamisilmoitus. 2012. Patentti- ja rekisterihallitus. Viitattu 10.2.2012.

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyritysmuodot/osuuskunta/perustaminen.html>

Ruuska, Markku 2001. Miten laaditaan hyvä liiketoimintasuunnitelma – Business Plan. Kuopio: Finnvera Oyj.

Työturvallisuus. 2012. Safirma. Lainattu 8.2.2012. <http://www.safirma.fi>

Verotiliohjeet. 2010. Verohallinto. Viitattu 15.3.  
<http://portal.vero.fi/Public/default.aspx?nodeid=7882>

YEL-vakuutus kuuluu yrittäjälle. 2011. Työeläke.fi. Viitattu 4.3.2012.  
<http://www.tyoelake.fi/Page.aspx?Section=43973>

Yksityinen elinkeinonharjoittaja. 2010. Patentti ja rekisterihallitus. Viitattu 8.2.2012.  
<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh.html>

Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamisen toimet. 2010. Toim. T. Holopainen. 19. p. uud. p. Helsinki: Edita Prima Oy.

Yritysidea liikeidean työstämisen perusteena. n.d. Liikeidea ja rahoitus - Yrittäjyysväylä – Etälukio – Opetushallitus. Viitattu 11.3.2012.  
<http://www2.edu.fi/yritysidea/?page=211>.

Yrityspalvelukeskus Luotsi. 2012. Viitattu 4.2.2012.  
[http://www.luotsi.info/fi/tutustu\\_luotsiin/?id=8](http://www.luotsi.info/fi/tutustu_luotsiin/?id=8)

4H-yritys -kurssi. 2012. Ylöjärven 4H-yhdistys. Lainattu 8.3.2012.  
<http://www.ylojarvi.4h.fi/koulutukset/4h-yritys-kurssi/>

## **Liitteet**

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma Rakennuspalvelu Remontti - Peikko

Liite 2. Yhteenveto aloittavalle yrittäjälle

**Liite 1**

# **Liiketoimintasuunnitelma**

**Rakennuspalvelu**

**Remontti-Peikko**

Päiväys: 13.05.2012

Versio: e1507

Laatinut: Juhani Penttinen

Puhelin: 0409654090

Sähköposti: juhani.penttinen@hotmail.fi



## Sisällys

1. LIIKEIDEAN TIIVISTELMÄ.....	3
1.1 SWOT- analyysi.....	4
2. OSAAMINEN.....	4
3. TUOTTEET JA PALVELUT .....	6
3.1 Millaisia tuotteita ja palveluja yritykseni tarjoaa? .....	6
3.2 Palveluiden hinnoittelu.....	9
3.3 Urakan laskuesimerkkejä.....	10
3.3.1 Vesikattoremontti.....	10
3.3.2 Ulkoverhousremontti.....	12
3.3.3 Ulkoverhouksen maalausremontti .....	14
4. ASIAKKAAT JA MYYNTI.....	15
4.1 Tärkeimmät asiakasryhmäni .....	15
4.2 Mikä saa asiakkaan valitsemaan juuri minun yritykseni? .....	17
4.3 Myyntitapahtuma.....	17
5. MARKKINAT JA KILPAILIJAT.....	19
6. OMA YRITYKSENI .....	20
7. KIRJANPITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU.....	22
8. LASKELMAT .....	23

## TAULUKOT

TAULUKKO 1. Materiaalit ja niiden hinnat (verollisena).....	11
TAULUKKO 2. Materiaalit ja niiden hinnat (verollisena).....	13

## 1. LIIKEIDEAN TIIVISTELMÄ

### Toiminta:

- ✓ Kodin remontit
- ✓ Pienimuotoista rakennussuunnittelua ja valvontaa
- ✓ Pienet uudisrakennukset (pihasaunat, lauttasaunat, laiturit, varastot...)

### Kohteet:

- ✓ Omakotitalot
- ✓ Rivitaloasunnot
- ✓ Kerrostaloasunnot
- ✓ Vapaa-ajan asunnot

### Asiakkaat:

- ✓ Asuntojen omistajat ja haltijat

### Myynti:

- ✓ Mainostaminen
  - Lehtimainokset
  - Puhelinluettelon mainokset
  - Jaettavat irtomainokset
  - Puskaradio
  - Nettisivut
- ✓ Urakkamuodot
  - Kokonaisurakka
  - Tuntityö
  - Kokonaisurakan ja tuntityön yhdistelmä

- ✓ Myyntityö
  - Yrityksellä ei erillistä myyjää, vaan hoidan myynnin itse.
  - Ei puhelinkaupustelua, vaan asiakkaat ottavat itse yhteyttä yritykseen

## 1.1 SWOT- analyysi

### Vahvuudet

- ✓ koulutus
- ✓ kiinnostus alaan
- ✓ kokemus alan töistä

### Heikkoudet

- ✓ ei aikaisempaa yrittäjäkokemusta
- ✓ vielä paljon opittavaa alasta

### Mahdollisuudet

- ✓ saada yrityksestä kunnollinen toimeentulo
- ✓ laajentaa tulevaisuudessa yritystä

### Uhat

- ✓ liian suuret yrityslainat
- ✓ yleiset taantumet ja lama-ajat
- ✓ kysynnän hiljeneminen

## 2. OSAAMINEN

### Työkokemus ja koulutus

Kevään 2012 aikana valmistun AMK- insinööriksi talonrakennuspuolelta.

Koulutukseni tähtää enemmän suunnittelupuolelle, mutta työkokemukseni liittyy

lähinnä käytännön rakennustöihin. Olen ollut kesäisin töissä muutaman eri rakennusliikkeen palveluksessa. Lisäksi olen tehnyt omalla ajallani melko paljon erilaisia rakennusalan töitä.

Rakennusosalta kokemusta minulle on kertynyt erilaisista sisä- ja ulkoremonteista sekä jonkin verran uudisrakentamisesta. Tutuimpia näistä ovat katto-, ulkoverhous- ja maalaus työt. Aiempaa yrittäjäkokemusta tai -koulutusta minulla ei ole, mutta olen suunnitellut jonkin yrittäjyyskurssin käymistä.

**Rakennusalan yrityksiä, joissa olen aiemmin työskennellyt:**

- ✓ Rakentajat Ruusala Oy
- ✓ BF - Golz Oy
- ✓ Skanska

**Vahvuudet ja heikkoudet**

Positiivisena seikkana näen, että olen aina ollut erittäin kiinnostunut omasta alastani ja halukas oppimaan uutta. Lisäksi nautin rakennusalan töistä, varsinkin jos voin työskennellä itsenäisesti. Etuna on myös, että minulla on paljon muita samalla alalla toimivia, pitkän työkokemuksen omaavia tuttaviani, joilta voin kysyä tarvittaessa neuvoa ja pyytää apua.

On myös paljon sellaisia rakennusalan töitä, joita olen ajatellut tulevaisuudessa tarjota asiakkaille, mutta joista minulla ei ole vielä riittävästi työkokemusta. Niihin kuuluu esimerkiksi kylpyhuoneremontit ja muuraustyöt. Lisäkokemusta ja koulutusta näistä töistä minulla on kuitenkin mahdollista saada eräiltä kylpyhuoneremontteihin erikoistuneilta tuttaviltani.

### **3. TUOTTEET JA PALVELUT**

#### **3.1 Millaisia tuotteita ja palveluja yritykseni tarjoaa?**

##### **Remontit**

###### **Vesikattoremontit**

Erilaiset vesikattoremontit tulevat olemaan todennäköisesti pääosassa yrityksen toimintaa. Niistä on kertynyt eniten kokemusta ulkoverhousremonttien ohella.

Tarkoituksena olisi asentaa pelti-, tiili- ja huopakattoja, mutta ei konesaumapeltikattoja, sillä niistä minulla ei ole kokemusta. Kattotöihin liittyvät pellitystyöt, kuten piippujen pellitykset aion tehdä itse, mutta peltien kanttaukset tulen ainakin alkuun ulkoistamaan muualle.

Huono puoli kattotöissä on se, ettei niitä pysty tehdä kunnolla yhden miehen voimin, mikä vaatii apumiehen palkkaamisen. Myös talviaika hankaloittaa kattotöiden tekemistä. Etenkin lumisateet hidastavat paljon työn tekoa ja näin ollen syövät työn kannattavuutta. Tavoitteena olisi, että voisin myydä kaikki kattoremontit lumettomalle ajalle.

###### **Ulkoverhousremontit**

Ulkoverhousremontit ovat yleensä melko suuria urakoita. Suuremmissa urakoissa hyvä puoli on se, että niistä riittää töitä pitkäksi aikaa, jolloin urakoita ei tarvitse myydä niin paljon. Urakkahinnan tulee olla riittävän korkea, että työhön on mahdollista käyttää riittävästi aikaa. Yhden ulkoverhousurakan tekeminen lisäeristyksineen, esimerkiksi vanhaan rintamamiestaloon, voi viedä kokonaisuudessaan yhdeltä mieheltä hyvinkin kaksi kuukautta aikaa.

Ulkooverhousremonteissa on myös se hyvä puoli, että niiden tekeminen onnistuu hyvin yhdeltä mieheltä ja niitä voi tehdä myös talviaikaan. Ulkooverhouksen maalaustyö täytyy jättää kuitenkin kesäaikaan.

### **Maalaustyöt**

Maalaustyöt, kuten peltikattojen ja talojen maalaukset ovat kesäaikaan hyviä urakoita ja niitä voi tehdä helposti yksin ilman apulaista. Peltikattojen maalauksessa miinuspuolena on, että niitä ei voi tehdä sateella, ja liian kuumalla auringon paisteella taas peltikaton pintalämpötila nousee liian suureksi. Peltikattojen maalausurakat olisikin parasta yrittää myydä ihan loppukesään, jolloin on yleensä hieman viileämpää. Talojen ulkooverhouksien maalauksia pystyy tekemään yleensä koko kesän, kun ulkolämpötila vain pysyy jatkuvasti yli +5C.

### **Kylpyhuoneremontit**

Kylpyhuoneremonteista minulla on vielä toistaiseksi niin vähän kokemusta, että aluksi jätän ne kokonaan pois tarjonnasta. Tarkoitukseni on kuitenkin opetella nekin työt jossain vaiheessa niin hyvin, että voin alkaa tarjoamaan niitä asiakkailleni. Myöhemmin, etenkin talviaikaan kylpyhuoneremontit saattavat olla hyvinkin merkittävä osa yritykseni toimintaa.

### **Tulisijojen muuraustyöt**

Yhtenä osana sisäremontteja saattaa joskus myöhemmin olla myös savupiippujen ja takkojen muuraus. Tarkoitus olisi keskittyä ainoastaan rapattuihin massiivisiin ”funkkis-mallisiin” tiilitakkoihin. Ne ovat ainakin tällä hetkellä takkamarkkinoilla muodissa ja niistä maksetaan melko hyvin.

### **Sähkö ja putkityöt**

Remonttien yhteydessä tehtävät putki- ja sähkötyöt ulkoistan muille yrityksille, sillä niihin minulla ei ole ammattitaitoa eikä vaadittavia pätevyyskysymyksiä.

## **Uudisrakennukset ja -rakennelmat**

Yritystoiminnan alkuvaiheessa minulla on tarkoitus tehdä lähinnä remontteja sekä pieniä uudisrakennuksia ja -rakennelmia. Pienillä uudisrakennuksilla ja -rakennelmilla tarkoitetaan esimerkiksi varastoja, autotalleja, pihasaunoja, grillikatoksia, lauttasaunoja ja laitureita. Joskus tulevaisuudessa minulla saattaa olla kiinnostusta myös suurempien uudisrakennusten, kuten omakotitalojen ja paritalojen gryndaamiseen. Tällaisessa liiketoiminnassa on kuitenkin olemassa melko suuret taloudelliset riskit, sillä toiminta vaatii suurta lainapääomaa.

## **Rakennussuunnittelu ja -valvonta**

Monet pienet remontit ja uudisrakennukset vaativat rakennusluvan tai toimenpideluvan. Lisäksi rakennusvalvonta vaatii yleensä rakennustoimenpiteestä vastaavan työnjohtajan ja suunnittelijan, joilla on työhön vaadittava muodollinen pätevyys. Käytännön töiden lisäksi pienimuotoinen rakennussuunnittelu ja -valvonta toisi työhön vaihtelua, jolloin saisin konkreettisesti hyödynnettyä varsinaista koulutustani. Etenkin talviaikaan voisi olla välillä mukavampi istua sisällä tietokoneen ääressä, kuin heilua ulkona katolla lumisateessa.

Olen itse toiminut opiskeluaikani muutamissa pienissä rakennus- ja toimenpidelupaa vaativissa tehtävissä vastaavana työnjohtajana ja -suunnittelijana. Mihinkään vaativiin suunnittelu- ja valvontatöihin omat pätevyysluokkani eivät riitä. Vastavalmistuneena rakennusinsinöörinä rakennusvalvonta ei välttämättä kelpuuta minua edes rakenteeltaan tavanomaisen pienen omakotitalon suunnittelijaksi ja valvojaksi. Tällaisissa tilanteissa minulla on kuitenkin mahdollista delegoida ainakin suunnittelutyön vastuu siskolleni, joka työskentelee rakennesuunnittelijana. Tämä onnistuu esimerkiksi siten, että teen itse rakenne- ja rakennuspiirustukset ja tarkistutan ne siskollani. Kun hän allekirjoittaa paperit, hän ottaa silloin myös vastuun niistä. Tämä luonnollisesti tarkoittaa sitä, että joudun maksamaan hänelle melko suuren osan suunnittelupalkkiosta.

Valmistumiseni jälkeen pätevyysluokkani betonirakenteiden, puurakenteiden ja teräsrakenteiden suunnittelussa ja valvonnassa on B. Myös ARK- suunnittelijan pätevyyteni kuuluu luokkaan B. Jos haluan jatkossa korottaa pätevyysluokituksiani kyseisillä osa-alueilla, niin se onnistuu työkokemuksen ja lisäkoulutusten kautta. Minulla olisi tavoitteena jatkossa hankkia ainakin betoni- ja puurakenteiden suunnittelusta A-luokan pätevyys, sekä rakenteeltaan tavanomaisien pien- ja rivitalojen vastaavalta työnjohtajalta vaadittava pätevyys. Lyhyitä lisäkoulutuskursseja insinööreille, rakennusmestareille ja diplomi-insinööreille järjestää esimerkiksi Fise Oy. Kurssit ovat kuitenkin melko kalliita.

### **3.2 Palveluiden hinnoittelu**

Urakkahintaa laskiessani pyrin hinnoittelemaan palveluni niin, että verolliseksi tuntihinnaksi jäisi materiaalikulujen jälkeen yli 50 €/h. Tällä tuntihinnalla kuukaudessa (arvio 120h) tuloa kertyy noin 6000 €. Tästä summasta kun vähennetään aluksi kaikki jatkuvat juoksevat kulut, jotka arvioin olevan keskimäärin noin 1000 €/kk, viivan alle jää 5000 €. Sen jälkeen vähennetään vielä arvonlisävero 23 %, niin bruttotuloksi jää noin 4000 €. 4000 euron bruttokuukausitulon saavuttamisen arvelisin olevan realistinen tavoite ehkä parin vuoden kuluttua.

Todennäköisesti yritystoiminnan alkuvaiheessa ansiotuloja kertyy hyvin vähän, sillä jo erilaiset kalustohankinnat tulevat haukkaamaan leijonan osan yritykseni tuloista. Välillä joudun tekemään myös tuntitöitä, eikä urakastakaan saa aina sellaista hintaa, mitä on suunnitellut. Myös kysyntä saattaa olla aluksi niin vähäistä, ettei töitä välttämättä riitä koko ajaksi.

Suurimman osan yrityksen tuloista olen ajatellut aluksi investoida yrityksen kehittämiseen. Palkkaa on tarkoitus nostaa vain sen verran, että se riittää juuri itseni, vaimoni ja kolmen lapseni elättämiseen. Investointien määrään vaikuttaa merkittävästi kuitenkin se, myönnetäänkö minulle starttirahaa. Jos starttirahaa ei myönnetä, saattaa tarpeellisten investointien tekeminen olla aluksi hyvin hankalaa.



Tuntityöstä jyväsken alueella rakennusliikkeet laskuttavat asiakkailtaan verollisena keskimäärin noin 50 €/h. Itse olen ajatellut pitää aluksi verollisena tuntityöhintana 40 €/h. Tuntitöinä olen ajatellut laskuttaa asiakkaitani kaikista urakkaan kuulumattomista pienistä lisätöistä, joista ei asiakkaan kanssa erikseen ole sovittu urakkahintaa. Myös kaikki sellaiset työt minulla on tarkoitus laskuttaa tuntityönä, joiden laajuutta on etukäteen vaikea arvioida.

Tuntitöistä laskutan asiakastani tehtyjen työtuntien ja työhön kuluneiden rakennusmateriaalien mukaan. Huonona puolena tällöin on se, ettei yritykseni voi vetää välistä voittoa rakennusmateriaalien hinnoissa, eikä työn tehon lisääminen lisää työtunnilta kertyvää tuloa. Pääsääntöisesti minun kannattaakin pyrkiä kokonaisurakkaan, sillä niistä on yleensä mahdollista saada suurin voitto.

### **3.3 Urakan laskuesimerkkejä**

#### **3.3.1 Vesikattoremontti**

Esimerkkinä jyrkkäkattoinen rintamamiestalo, jossa kattopinta-ala on 150m<sup>2</sup>. Vanha konesaumapeltikate on tarkoitus purkaa pois ja tilalle asentaa profiilipeltikate. Samalla talon energiatehokkuutta halutaan parantaa asentamalla kattoon lisäeristeeksi 25 mm tuulensuojalevy. Katolla on suuri polvipiippu, yksi viemärin läpivienti ja kattoluukku välikatolle. Piipun yläosa on niin rapistunut, että pari ylintä tiilikerrosta pitää muurata uudestaan ja piipun päähän pitää valaa uusi lenssi. Nämä työt voidaan tehdä lisätöinä (40 €/h + materiaalit).

#### **Työselitys**

- Vanha peltikate, kattoturvaluotteet, ruodelaudoitukset, räystäslaudat, räystääluslaudat, sadevesikourut ja syöksytorvet puretaan pois.
- Räystäitä jatketaan noin 20cm
- Kattovasojen päälle asennetaan lisäeristeeksi 25mm tuulensuojalevy

- Tuulensuojalevyn päälle kattovasojen kodalle asennetaan tuuletusrimat (25\*100mm) ja niiden päälle kondenssisuojattu aluskate.
- Aluskatteen päälle asennetaan tuuletusrimat ja niiden päälle ruodelaudoitusta joilla k 375 (25\*100mm)
- Katto kiilataan puukiiloilla suoraksi
- Räystäslautojen asennus
- Räystäänaluslautojen asennus
- Räystäs- ja räystäänaluslautojen maalaus
- Kattopeltien asennus
- Reunapeltien asennus
- Sadevesijärjestelmien asennus
- Piipun pellitys ja piipunhatun asennus
- kattoturvatuotteiden asennus
- Pihan siivous ja jätteen poistaminen

TAULUKKO 1. **Materiaalit ja niiden hinnat (verollisena)**

<b>Materiaalit</b>	<b>Määrä</b>	<b>alue hinta</b>	<b>kokonaishinta</b>
Profiilikattopelti	160m <sup>2</sup>		1300€
Piipunpellit	8m <sup>2</sup>		360€
Piipunhattu			100€
lape- ja seinätikkaat			400€
lumieste	5m		200€
Reunapellit	9m <sup>2</sup>	40€/m <sup>2</sup>	360€
Viemärin tuuletusputken läpivienti			100€
lauta (25*100)	1200m	0,55€/m	660€
ulkoverhouslauta (20*120)	300m	0,95€/m	285€
48*123 lankku	50m	1,79€/m	90€
sadevesikourut	20m		300€
sadevesisyöksysarjoja (2 kpl)			100€

nauloja ja ruuveja			100€
tuulensuojalevy (25mm)	160m <sup>2</sup>	5,6€/m <sup>2</sup>	900€
jätteiden poisvienti			500€
Yhteensä			5800€

### Työn kesto ja urakkahinta

Kokonaisurakan kestoksi yhden miehen voimin arvion aikaa menevän noin 120h. Jos verolliseksi tuntihinnaksi laskee 50 €/ tunti, niin työn kokonaishinnaksi tulee 6000 €. Kun työosuuteen lisätään materiaalikulut, urakan kokonaishinnaksi saadaan 11 800€.  
Urakan neliöhinnaksi tulee 74€/m<sup>2</sup>.

### Verojen osuus ja bruttoansiotulo

Kokonaisurakkahinnasta vähennetään materiaalikulut ja muut juoksevat kulut, saadaan työn osuus.  $11\,800\text{€} - 5\,800\text{€} - 1\,000\text{€} = \underline{5\,000\text{€}}$ .

Työ-osuudesta vähennetään arvolisävero-osuus 23 %, niin saadaan urakasta yrittäjälle jäävä bruttoansiotulo.

$$5\,000\text{€} / 1.23 = \underline{4\,050\text{€}}$$

### 3.3.2 Ulkoverhousremontti

Esimerkkinä vanha puutalo, jonka ulkoverhous uusitaan, ja samalla seinät lisäeristetään 25mm paksulla tuulensuojalevyllä. Rakennuksen seinäpinta-ala on 160 m<sup>2</sup>.

### Työselitys

- Vanha ulkoverhous puretaan pois vinovuorilautaan asti
- Asennetaan tuulensuojalevyt
- Asennetaan tuuletusrimat
- Oikaistaan seinät tarvittaessa kiiloilla

- Asennetaan ulkoverhouspaneelit (UTK 20\*120)
- Maalataan ulkoverhouspaneelit
- Asennetaan ja maalataan ikkunan smyygit, vuorilaudat ja nurkkalaudat
- Jätteiden poistovienti

TAULUKKO 2. **Materiaalit ja niiden hinnat (verollisena)**

<b>Materiaalit</b>	<b>Määrä</b>	<b>a` hinta</b>	<b>kokonaishinta</b>
tuulensuojalevy (25mm)	190m <sup>2</sup>	5,6€/m <sup>2</sup>	1060€
Tuuletusrimat (25*100)	300m	0,55€/m <sup>2</sup>	165€
Ulkoverhouspaneelit (UTV 20*120)	1400m	0,95€/m <sup>2</sup>	1330€
Ulkoverhouslaudat (20*120)	200m	0,95€/m <sup>2</sup>	190€
Maalit (Vinha)	50l	7€/l	350€
Naulat, ruuvit, muut			400€
Telinevuokra	25 vrk	40€/vrk	1 000€
Jätteiden poistovienti			500€
<b>Yhteensä</b>			<b>5 000€</b>

### **Arvioitu työn kesto ja urakkahinta**

Urakan kestoksi arvioisin yhden miehen tekemänä noin 240h. Kun verollinen tavoitetuntihinta on 50€, niin työn osuudeksi tulee 12 000€. Tähän kun lisätään materiaalikulut, niin saadaan urakan kokonaishinnaksi 17 000€. Neliöhinnaksi saadaan tällöin 106€/m<sup>2</sup>, mikä on mielestäni aivan kilpailukykyinen.

### **Verojen osuus ja bruttoansiotulo**

Kokonaisurakkahinnasta vähennetään materiaalikulut ja muut juoksevat kulut, saadaan työn osuus. 17 000€ - 5 000€ - 2 000€ = 10 000€.

Työ-osuudesta vähennetään arvonlisävero 23 %, niin saadaan urakasta yrittäjälle jäävä bruttoansiotulo.  $10\,000\text{€}/1,23 = \underline{8130\text{€}}$ .

### 3.3.3 Ulkoverhouksen maalausremontti

Kohteena vanha omakotitalo, jonka ulkoverhous ja räystäslaudat maalataan. Maalaus tapahtuu pensselillä ja maalina käytetään Tikkurilan Vinhaa. Vanha maali on melko rapistunut, joten ennen maalausta joudutaan tekemään pohjatöitä. Maalattava seinäpinta-ala on noin 190 m<sup>2</sup>.

#### Kulut (verollinen)

- |                              |       |
|------------------------------|-------|
| • Maalit ja muut materiaalit | 500 € |
| • Jatkuvat juoksevat kulut   | 500 € |

#### Työselitys

- Vanha hilseillyt maali raapataan pois käsiraapalla.
- Talo maalataan yhteen kertaan peittävästi.
- Räystäät maalataan mahdollisesti kahteen kertaan.

#### Työn kesto ja urakkahinta

Kokemuksen perusteella arvelisin urakkaan menevän aikaa noin 8-10 päivää. Tämä tekee työtunneissa noin 80. Työtä lisää se, että vanha puu-ulkooverhous joudutaan raappaamaan, ja muutenkin vanhan seinän maalaaminen on hitaampaa, kuin uuden. Jos tavoite tuntihinta verollisena on 60 €/h, niin työn hinnaksi saadaan  $80 \cdot 60 \text{ €/h} = 4800 \text{ €}$ . Kun hintaan lisätään materiaalikulut noin 500 €, urakan verolliseksi kokonaishinnaksi saadaan 5300 €.

Pidän kokonaishintaa kaiken kaikkiaan melko kilpailukykyisenä. Ja jos käytän maalausurakkaan aikaa laskemani 80h, niin on asiakas lopputulokseen varmasti tyytyväinen.

#### **Verojen osuus ja bruttoansiotulo**

Kun urakan kokonaishinnasta vähennetään materiaalikulut ja jatkuvat juoksevat kulut saadaan työlle jäävä hinta.  $5300\text{€} - 500\text{€} - 500\text{€} = \underline{4300\text{€}}$ .

Kun tästä vähennetään ALV 23 %, niin saadaan urakasta yrittäjälle jäävä bruttoansiotulo.  $4300\text{€}/1,23 = \underline{3500\text{€}}$ .

## **4. ASIAKKAAT JA MYYNTI**

### **4.1 Tärkeimmät asiakasryhmäni**

Kolme tärkeintä asiakasryhmääni tulevat olemaan omakotitalojen omistajat, loma-asuntojen omistajat ja kerrostalo- ja rivitaloasuntojen omistajat. Tärkein ryhmä näistä on omakotitalojen omistajat, joihin kohdistuvaan mainostamiseen ja markkinointiin aion panostaa eniten. Potentiaalinen tähän ryhmään kuuluva asiakas voi olla esimerkiksi katto- tai ulkoverhousremontin teettäjä.

Toisena tulevat vapaa-ajan asuntojen omistajat. Heihin aion käyttää mainosresursseitani jonkin verran vähemmän, kuin omakotitalojen omistajiin. Vapaa-ajan asunnon omistajat voivat teettää yritykselläni esimerkiksi laiturin, lauttasaunan, kesämökkinsä maalauksen yms.

Kolmanneksi tärkeimpänä ovat rivi- ja kerrostaloasuntojen omistajat. Heihin kohdistuvaan mainontaan ja markkinointiin tulen käyttämään resursseistani aluksi vain hyvin vähän. Kerrostalo- tai rivitalo asuntoihin yritykseni voi tehdä esimerkiksi kylpyhuone, tai tapetointiremontteja.

**Omakotitalojen omistajat**

Omakotitalojen omistajat tulevat olemaan todennäköisesti tärkein asiakasryhmäni. Vanhoissa omakotitaloissa on käytännössä aina jotain remontoitavaa ja uusittavaa. Vain asiakkaan mielikuviutus ja lompakko ovat rajana.

Markkinointi- ja mainostoimenpiteitä, joita tulen tähän ryhmään kohdistamaan:

- Irtomainosten jakaminen postilaatikkoihin
- Kotisivut
- Lehtimainokset
- Ilmoitustaulumainokset

**Vapaa-ajan asuntojen omistajat**

Vapaa-ajan asuntoja, joihin yritykseni palvelut tulen kohdistamaan voivat olla kesämökkejä, siirtolapuutarhamökkejä, tai muita loma-asuntoja. Asukkaat teettävät näihin yleensä hyvin samanlaisia rakennustoimenpiteitä kuin omakotitaloihinkin, mutta kysyntä on vain vähäisempää.

Vanhat siirtolapuutarha-alueet ovat erinomaisia kohteita myydä rakennuspalveluita. Alueilla on paljon huonokuntoisia rakennuksia, jotka vaativat remonttia, tai kokonaan uusimista. Lisäksi alueiden asukkaat ovat yleensä valmiita maksamaan urakoista melko hyviä hintoja, niiden laajuuteen nähden.

Markkinointi- ja mainostoimenpiteet, joita tulen vapaa-ajan asuntojen omistajiin kohdistamaan, ovat hyvin samanlaisia, kuin muihinkin potentiaalsiin asiakkaisiini.

### **Kerrostalo- ja rivitaloasuntojen omistajat**

Yritykseni tulee todennäköisesti ainakin aluksi tekemään melko vähän rakennustoimenpiteitä rivi- ja kerrostaloihin. Sen takia minun ei välttämättä kannata tuhata kovin paljon mainosresurssejani kyseiseen asiakasryhmään. Tietenkin hekin voivat lukea yritykseni lehtimainoksia ja vierailla yritykseni kotisivuilla.

## **4.2 Mikä saa asiakkaan valitsemaan juuri minun yritykseni?**

Tärkeitä seikkoja, joka saa asiakkaan valitsemaan juuri minun yritykseni on työn oikea hinta, työn hyvä laatu, yrityksen positiivinen julkisuus ja oikeanlainen asiakkaiden kanssakäyminen. Jos yritän myydä urakan liian halvalla, niin se saattaa herättää asiakkaassa epäilyksiä työn laadussa. Urakoita ei kannata hinnoitella myöskään liian kalliiksi, sillä maine ylihinnoittelevasta yrityksestä karsii kysyntää.

Ehkä tärkein asia, mihin minun pitää kiinnittää huomiota yrittäjänä, on työn moitteeton laatu. Urakkaan pitää varata riittävästi aikaa, jotta työn voi tehdä huolellisesti. Tämä taas johtaa siihen, että urakkahinnan tulee riittävän korkea, että riittävä ajankäyttö on mahdollista. Asiakkaalta tuleva reklamaatio tai muu huono palaute syö yrityksen mainetta paljon tehokkaammin alaspäin, kuin hyvin tehty työ ylöspäin.

## **4.3 Myyntitapahtuma**

Kun asiakas on ottanut yhteyttä, sovitaan yleensä asiakaskäynnistä.

Asiakaskäynnille kannattaa aina varata urakkasopimuspaperi valmiiksi mukaan ja yrittää tehdä kaupat urakasta heti asiakaskäynnin aikana.

Asiakkaan on yleensä vaikeampi hylätä urakkatarjousta silloin, kun ollaan myyjän kanssa vastatusten. Jos taas urakkatarjous lähetetään asiakkaalle jälkikäteen, jää hänelle enemmän aikaa miettiä ja mahdollisesti kilpailuttaa urakkaa muilla yrityksillä. Tällöin on suurempi riski, että tarjous hylätään.



Kun myy urakkaa, on erittäin tärkeää, että muistaa painottaa asiakkaalle kotitalousvähennyksen osuutta hinnasta. Kotitalousvähennys määräytyy työn hinnan perusteella. Sitä voi saada 2 000€/henkilö/vuosi ja se saa olla enimmillään 45 % työn osuudesta urakkahinnasta. Otetaan esimerkiksi kattoremontti, jossa asiakkaana on kaksi henkilöä. Jos työn osuus urakasta on 10 000€ ja urakan kokonaishinta verollisena 15 000€, niin asiakkaalle jää maksettavaa kotitalousvähennyksen jälkeen 11 000€.

### **Esimerkki urakanmyyntitilanteesta**

Tyypillinen urakan myynti lähtee liikkeelle asiakkaan omasta tarpeesta, kun hän huomaa, että jokin nurkka talossa alkaa repsottamaan. Alla on keksitty esimerkkitapaus ulkoverhousurakan myyntitapahtumasta.

Asko Asiakas on huomannut, että hänen talonsa ulkoverhous on päässyt kehnoon kuntoon ja kaipaa täydellistä uusimista. Aluksi Asko kyselee muilta tuttaviltaan, tietävätkö he ketään luotettavaa ja edullista urakoitsijaa. Joku entinen asiakkaani suosittelee yritystäni, mutta ei muista puhelin numeroa ja antaa ainoastaan yritykseni nimen. Seuraavaksi Asko etsii netistä kotisivuni, syynää niitä hetken ja ottaa sitten puhelimella yhteyttä minuun. Puhelimessa selvitämme millaisesta remontista on alustavasti kysymys ja sovimme tapaamisesta Askon kotona.

Askon luokse varaan mukaan jo esitäyttämäni urakkasopimuslapun, jonka täytän paikan päällä valmiiksi. Askon luona määritämme urakan tarkemmin, jotta tarjous urakasta voidaan tehdä. Lasken urakasta heti saman tien tarjouksen ja esitän sen Asiakkaalle. Yritän houkutella häntä allekirjoittamaan heti urakkasopimuksen, mutta Asko haluaa kilpailuttaa urakkaa myös muilla yrityksillä ja sanoo ottavansa yhteyttä myöhemmin.

Parin viikon kuluttua hän sitten soittaa minulle. Aluksi hän ”kokeilee kepillä jäätä” ja valittelee urakan hintaa aivan liian korkeaksi. Lasken hintaa alas 500 euroa ja pääsemme urakkahinnasta yksimielisyyteen. Seuraavana päivänä käyn Askon luona ja allekirjoitamme urakkasopimuksen.

## 5. MARKKINAT JA KILPAILIJAT

### Kysyntä ja tarjonta

Olen Jyväskylän seudulla seurannut muiden rakennusalan yrittäjien toimintaa, ja tullut siihen tulokseen, että töitä on ollut aika hyvin tarjolla. Ehkä alkuvuodesta on alalla ollut hieman hiljaisempaa. On kuitenkin melko yleistä, että heti aivan alkuvuodesta ei remonttipuolella kysyntä ole ihan huipussaan. Lisäksi kysynnän hetkelliseen vähenemiseen saattaa olla osasyynä se, että kotitalous vähennystä leikattiin tämän vuoden alusta. Tämän takia moni teetätti remonttinsa jo viimevuoden puolella.

Ihanne tilanne olisi, jos yrityksen kysyntä ja tarjonta olisivat mahdollisimman hyvin tasapainossa. Olisin tyytyväinen, jos töitä olisi tiedossa noin puoli vuotta eteenpäin. Liian suuri kysyntäkään ei ole välttämättä hyvä asia, sillä ainakaan itse en aio myydä urakoita, kuin korkeintaan vuodeksi eteenpäin. Sitä ongelmaa tuskin kuitenkaan minun kohdallani tulee eteen. Arvioisin, että jos teen töitä ilman lisäapuvoimaa, niin keskimäärin noin 1-2 urakkaa/kk voisi olla minulle sopiva määrä. Tämä tietenkin riippuu urakoiden laajuudesta. Alussa myynti voi olla paljonkin vähäisempää. Uskon kuitenkin, että tulevaisuudessa, ainakin Jyväskylän alueella, tulen saavuttamaan tämän myyntitavoitteen.

### Kilpailu

Kilpailua rakennusalalla riittää, mutta on varmasti aloja, joilla kilpailu on vielä paljon tiukempaa. Pahimmat kilpailijani ovat katto-, ulkoverhous- ja maalausremontteihin erikoistuneet yritykset. Monilla suuremmilla yrityksillä on pitkä kokemus alalta, erikseen koulutetut ja ammattinsa hyvin osaavat myyjät, resursseja mainostaa ja markkinoida ja paras kalusto, mitä rahalla saa.

Isommilla rakennusyrityksillä kulut ovat kuitenkin itsenäisiin "toiminimiukkoihin" verrattuna melko suuret. Tämän takia pienenä yksinyrittäjänä voin kenties myydä urakkani hieman halvemmalla ja saada näin kilpailuetua. Lisäksi pienyrittäjänä voin

toimia joustavammin, kuin suuret yritykset. Varsinkin, jos yritykselläni ei ole velkaa, eikä itseni lisäksi muita työntekijöitä, on hiljaisempien aikojen yli helpompi pyristellä.

## **6. OMA YRITYKSENI**

### **Yhtiömuoto**

Ainakaan aluksi yritykselläni ei tule olemaan erilisiä toimitiloja. Yritysmuoto tulee olemaan Yksityinen elinkeinoharjoittaja (toiminimi). Tämä on mielestäni omaan tilanteeseeni nähden tällä hetkellä paras vaihtoehto. Toiminimi on helppo aloittaa ja se soveltuu hyvin pieneen yrittämiseen. Saatan vaihtaa yhtiömuodon osakeyhtiöksi, jos joskus laajennan yritystoimintaani.

### **Toiminimi**

Yrityksen nimen tulisi olla sellainen, joka on helppo muistaa, eikä se saisi hukkaa massaan. Harkitsin aluksi paljon erilaisia nimivaihtoehtoja ja lopulta valitsin yritykseni nimeksi Rakennuspalvelu Remontti-Peikon. Nimen luulisi ainakin kiinnittävän ihmisten huomiota.

### **Investoinnit**

Pian, kun ensimmäiset urakkasopimukset ovat allekirjoitettu, pitäisi minun hankkia jonkinlainen muutaman tuhannen euron pakettiauto. Tätä varten joudun luultavasti ottamaan lainaa. Myös työkaluja pitäisi hankkia lisää, mutta aluksi tavoitteena olisi pärjätä niillä välineillä, mitä minulla jo on. Voisin myöhemmin hankkia niitä lisää firman omalla pääomalla. Luulen, että ensimmäisien kuukausien tuotto meneekin lähes kokonaan investointeihin.

### **Työntekijän palkkaaminen**

Vakituista työntekijää en ainakaan aluksi aio yritykseeni palkata. Voi kuitenkin olla, että palkkaan kesäksi jonkun apupojan, jos kysyntää riittää ja työmaat ovat sellaisia, että niissä on apumies tarpeen. Työntekijän palkan määrittelen työntekijän kokemuksen ja TES: n yleisten suositusten perusteella. Palkkaan olisi hyvä jättää hieman korottamisen varaa, ja nostaa sitä työntekijän

työpanoksen mukaan. Työntekijän työsopimuksesta olisi ehkä järkevintä tehdä määräaikainen ja sitä voisi jatkaa aina tarpeen mukaan.

### **Kotisivut ja niiden rakenne**

Nykyään lähes jokaiselta yrityksellä on kotisivut. Kotisivut antavat asiakkaalle heti ensisilmäyksellä mielikuvan yrityksestä. Siksi kotisivut kannattaa tehdä, tai yleensä teettää huolella. Yritykseni kotisivujen tulee olla ennen kaikkea helposti löydettävissä, selkeät ja sellaiset, että ne herättävät heti mahdollisen potentiaalisen asiakkaan kiinnostuksen. Hyvin tehdyt kotisivut antavat asiakkaalle yrityksestäni ammattitaitoisen ja kilpailukykyisen kuvan. Yritykseni kotisivut olisi tarkoitus teetättää eräällä tietotekniikkaa opiskelevalla kaverillani. Häneltä saan sivut todennäköisesti melko paljon edullisemmin, kuin joltain täysin ulkopuoliselta tekijältä.

Kotisivujeni etusivulta tulee ilmetä heti ensi vilkaisulla, mitä tuotetta tai palvelua yritys on tarjoamassa. Se voi ilmetä esimerkiksi kuvista, yrityksen nimestä, mainoslauseista ja yrityksen logosta. Myös asiakaspalvelupuhelinnumeron tulee olla hyvin näkyvillä heti etusivulla. Kodin remontteja tekevänä yrityksenä aion etusivulle laittaa mainoksen myös kotitalousvähennyksestä.

Etusivun lisäksi yritykseni kotisivut tulevat käsittämään myös alisivuja, joihin kaikkiin tulee päästä yhdellä klikkauksella etusivulta. Alasivut tulen nimeämään seuraavasti:

- Palvelut
- Galleria
- Yhteystiedot
- Tarjouspyyntö
- Tietoa yrityksestä

## **7. KIRJANPITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU**

### **Kirjanpito**

Yritykseni kirjanpidon hoitaa Laskenta ja konsultointi Kilpeläinen. Sama tilitoimisto hoitaa myös yritykseni perustamiseen liittyvät toimet. Kilpeläinen on pieni tilitoimisto, jossa on muutama työntekijä. Pienemmissä tilitoimistoissa on se hyvä puoli, että yrittäjän on yleensä helpompi tutustua omaan kirjanpitäjäänsä ja kysyä häneltä neuvoa. Kirjanpidosta aiheutuvat kulut perustuvat käsiteltävien kuittien ja tositteiden määrään. Arvioisin kirjanpitokulujen olevan noin 50 – 100 €/kk.

### **Talouden suunnittelu**

Yritystoiminta vaatii jatkuvaa suunnittelua. On selvää, että yrityksen pyörittäminen ei aina mene suunnitelmien mukaan. Esimerkiksi myynti saattaa hiipua, saatan sairastua tai saattaa ilmetä joitain yllättäviä rahareikiä. Näihin ongelmiin aion varautua muun muassa ottamalla vakuutuksia, välttämällä liian suuria lainoja ja pyrkimällä pitämään yrityksen tilillä aina pientä varapääomaa.

### **Rahoitus**

Saatan joutua ottamaan pankista pienen lainan, kunhan yritystoiminta lähtee kunnolla käyntiin. Tällä lainalla olisi tarkoitus rahoittaa ainakin työauto. Kysymys on ehkä muutaman tuhannen euron lainasta, jonka takaajaksi tulee mahdollisesti äitini tai jokin muu sukulaiseni. Toinen rahoitusmuoto on starttiraha, jos se vain myönnetään minulle. Luultavasti se olisi ensimmäisinä kuukausina merkittävin henkilökohtainen tulonlähde, kun pääosa yritykseni tuloista menee investointeihin ja yrityksen pyörittämiseen.

## 8. LASKELMAT

## Kannattavuuslaskelma

Yritysmuoto: YEH tai Tml

Yrittäjiä

1

						Kuukaudessa	Vuodessa
=TAVOITETULOS (netto)						1800	21600.00
+ lainojen lyhennys	Laina-aika	1	v / määrä	2000		167	2000
= TULOT VEROJEN JÄLKEEN						1967	23600.00
+ verotus			26.9	%		724	8685.00
=RAHOITUSTARVE						2690	32285
+ yrityslainojen korot			3	%		5	60
<b>A = KÄYTTÖKATE</b>						<b>2695</b>	<b>32345</b>
+ Kiinteät kulut (ilman alv:ia)							
-YEL %	22	Vuositulo	14000	Ale%	25	193	2310
-muut vakuutukset						120	1440.00
-palkat							0.00
-palkkojen sivukustannukset				%		0	0
-toimitilakulut							0
-leasingmaksut							0
-viestintäkulut (puhelin, internet)						30	360.00
-kirjanpito, tilintarkastus, veroilmoitus, jne.						40	480
-toimistokulut						15	180.00
-matka- ja autokulut, päivärahat						240	2880.00
-markkinointi		mainokset				40	480
-koulutus, kirjat, lehdet							0.00
-korjaukset ja ylläpito		auto ja koneet				80	960.00
työttömyyskassamaksu						20	240.00
-muut kulut		koneiden uusiminen				80	960.00
<b>B = KIIENTEÄT KULUT YHTEENSÄ</b>						<b>858.00</b>	<b>10290.00</b>
<b>A+B = MYYNTIKATETARVE</b>						<b>3553.00</b>	<b>42636.00</b>
+ ostot (ilman alv:tä)	Kate		% tai EUR			0.00	0

## LIIKEVAIHTOTARVE

-muut nettotulot

+alv %

23 %

## KOKONAISMYynti-LASKUTUSTARVE

Valitsemalla sopivan vaihtoehdon, voit kartoittaa minimilaskutustavoitteesi, tai tuotteen hinta/määrä suhteen.

			Veroton	Sis. alv
Kuukausilaskutustavoite	kk/v	11	3876	4767
Päivälaskutustavoite	pv/kk	20	193	238
Päivälaskenta (vain jos pv/kk valittuna yllä)				
Tuntilaskutustavoite	kpl/pv	8	24	30

**Investointi- ja rahoituslaskelma**

Päiväys

19.04.2012

Laskelmaversio : e1507

Laskelmaversio: e1507

**RAHAN TARVE****INVESTOINNIT**

Aineettomat hyödykkeet	perustamismenot	100
	muut	
Koneet ja kalusto	atk	100
	hankittavat tuotantovälineet	200
	apportiomaisuus Koneet ja laitteet	3000
	auto	2000
	kalusteet	
	puhelin/fax/internet asennuksineen	
	kone- ja laiteasennukset	
	toimitilan kunnostus	
Liikeirtaimisto	toimistotarvikkeet	
	muut laitteet	
Käyttöpääoma 2 kk	alkumainonta/esitteet	1000
Toimitilakulut	vuokra ja takuuvuokra	
Laitekulut	laitevuokrat/leasing	
Palkat	henkilöstökulut	
	yrittäjän oma toimeentulo	
Vaihto- ja	alkuvarasto	
Rahoitusomaisuus	Käyttöpääomavaraus/kassa	600
<b>RAHAN TARVE YHTEENSÄ</b>		<b>7000</b>

**RAHAN LÄHTEET**

Oma pääoma	osakepääoma	
	omat rahasisjoitukset	
	omat tuotantovälineet ja tarvikkeet	3000
	muut	
Lainapääoma	osakaslaina	
	pankkilaina	2000
	Finnveran laina	
	muut sukulaiset	2000
	lainat tavarantoimittajilta	
Muu rahoitus		
<b>Erotus</b>		<b>0.00</b>
<b>RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ</b>		<b>7000</b>

## Myyntilaskelma

(ilman alv:ia)

Tuote 1 <u>Vesikatto remontti</u>		Tuote 2 <u>Ulkoverhousremontti</u>		Tuote 3 <u>Talon maalaustyö</u>		
0.30 kpl/kk		0.2 kpl/kk		0.4 kpl/kk		
hinta	9 600	hinta	14 000	hinta	4 300	
kulut	4 700	kulut	5 700	kulut	813	
kate	4 900	kate	8 300	kate	3 487	Yht. (€/kk)
Myyntikate (€/kk)		1 470		1 660		4 525

	<u>€/kk</u>	<u>€/v</u>
Liikevaihto (ilman alv:ia):	7 400	81 400
Kulut yhteensä:	-2 875	-31 627
Myyntikate yhteensä:	4 525	49 773
Kannattavuuslaskelman myyntikatetarve	11 kk/v	<u>3 876</u>
Erotus (mahdollinen lisämyyntitarve):	+649	<u>42 636</u>
		+7 137



## Liite 2. Yhteenveto aloittavalle yrittäjälle

